

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

NOV
2017



DIGITALISASI BISNIS TRUK

IDR 50.000



Edisi 41 / III / 2017

Pasar Truk
Light Duty
makin Seksi



MAINTENANCE DRIVE AXLE

PERAWATAN KARGO TRAILER

KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN *SHOULDER* DAN *INNER*

ORACLE TRANSPORTATION MANAGEMENT

FORM BERLANGGANAN eMAGZ

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

NAMA PERUSAHAAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT : _____

TELEPON / FAX / HP : _____

E-MAIL : _____

PILIHAN
PAKET LANGGANAN : _____

MULAI LANGGANAN : EDISI : _____ / BULAN : _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

No. Rek : 2626 288 288
BNI Cabang Tanjung Perak
a.n. PT Arveo Pionir Mediatama



BIAYA PAKET LANGGANAN eMAGZ	
1 TAHUN (12 EDISI)	Rp 310.000
6 BULAN (6 EDISI)	Rp 155.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)

BARU!

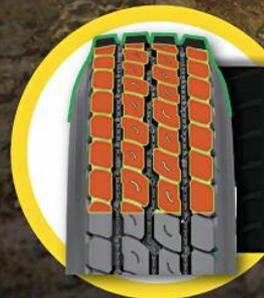
GOODYEAR S700

SEMUA POSISI DI JARAK MENENGAH DAN PENDEK



S700

D700



**DESAIN 4 RIB DENGAN
BLOCK LEBIH BESAR**

- Ketahanan telapak lebih kuat
- Tidak mudah sobek & tahan benturan

KARKAS LEBIH KUAT

Cocok untuk performa heavy duty

POLA TELAPAK BERDESAIN KHUSUS

Batu tidak mudah terselip

GOODYEAR CARE CENTER:
08001222777



Goodyear Indonesia

www.goodyear-indonesia.com

GOODYEAR
COMMERCIAL TIRES



Berbenah Diri di Era Teknologi

Kemajuan teknologi informasi dewasa ini telah memicu pergeseran pola pikir serta gaya manajemen dari para pelaku di bisnis logistik. Penerapan teknologi informasi dalam sistem manajemen transportasi atau *transport management system* (TMS) termasuk *fleet management system* di dalamnya, kini telah menjadi suatu keharusan baik bagi penyedia jasa logistik, pihak vendor angkutan, maupun konsumen yang merupakan pemilik barang. Tak pelak jika perusahaan-perusahaan logistik skala besar di Indonesia melakukan investasi besar-besaran di dalam TMS ini, mengingat efisiensi penggunaan transportasi memegang peranan penting dalam menentukan tingkat keberhasilan dalam menjalankan sistem distribusi barang secara lebih terkontrol. Selain itu, sektor transportasi merupakan salah satu komponen biaya terbesar dalam logistik, sehingga membuat para pelakunya akan selalu berusaha mendapatkan hasil maksimal dari investasi mereka di sektor transportasi.

Terkait efisiensi transportasi logistik, manfaat teknologi informasi dalam TMS sangat terkait dengan pengoptimalan muatan dan frekuensi pengiriman barang, selain dari sisi keamanan serta akurasi data dan ketepatan waktu. Dengan TMS berbasis *information technology* (IT) akan lebih membantu penyedia jasa transportasi logistik melakukan proses pemindahan barang dari tempat asal ke tujuan secara efisien dengan biaya lebih efektif, juga memungkinkan proses pengiriman barang baik ke luar maupun dalam negeri menggunakan beberapa moda angkutan secara multimoda mengandalkan *platform* digital. Namun tak dipungkiri bila pemanfaatan teknologi

informasi dalam TMS menuntut investasi tinggi, dan sejauh ini masih ada pelaku logistik terutama perusahaan *trucking* yang masih menggunakan sistem manajemen transportasi secara tradisional lantaran terkendala mahal biaya penggunaan IT. Pasalnya, bagi pengusaha angkutan barang, investasi untuk implementasi ke dalam sistem berbasis teknologi ini tidak dapat dimasukkan ke dalam komponen tarif angkutan. Alhasil, pengusaha *trucking* merasa berat lantaran tarif angkutannya tetap namun diwajibkan untuk meningkatkan pelayanannya kepada *customer*.

Di sisi lain, pengusaha angkutan darat yang tergabung dalam Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) sejatinya telah berbenah diri melalui Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB), di mana SIAB itu sendiri sebetulnya menjadi bank data untuk data tunggal truk dan data tunggal sopir di seluruh Indonesia, yang datanya secara akurat dapat diakses oleh berbagai pihak. Baik oleh pemerintah melalui kementeriannya untuk analisa apa pun, bagi swasta untuk mengatur tren bisnis ke depannya, dan bagi pemilik truk mendapatkan keyakinan dan kepastian terkait kuota yang harus terpenuhi. Pemerintah Indonesia juga diharapkan dapat memfasilitasi penerapan sistem informasi yang dapat *interface* satu dengan lainnya, seperti sistem Inaportnet yang sudah diterapkan di pelabuhan-pelabuhan besar Indonesia dapat dimungkinkan untuk berinteraksi dengan sistem yang memiliki keakuratan data kepemilikan truk dan sopir se-Indonesia. Sehingga masa depan sistem logistik nasional dapat terintegrasi dengan baik di kalangan pelaku dan pemangku kepentingan logistik Indonesia.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna
Antonius Sulisty

Fotografer
Giovanni Versandi

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Bambang Widjanarko
R. Budi Setiawan

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

DIGITALISASI BISNIS TRUK/ 41

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #41

Laporan Utama	06 TEKNOLOGI JADI KEWAJIBAN
	10 TRANSPORT MANAGEMENT SYSTEM
	14 ANDALKAN LAYANAN PELACAKAN
	18 PENGOPTIMALAN MUATAN & PENGIRIMAN
	22 TRACK AND TRACE
	26 PABRIKAN TRUK JAGA ASET PELANGGAN
Liputan khusus	32 PEMBATAAN IMPOR MUR & BAUT
	36 ATPM SAMBUT BAIK PEMBATAAN IMPOR SPARE PART
Dunia Ban	40 KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN SHOULDER & INNER
Leader interview	46 YUZON ERMAN
Profil Bisnis	50 PT INDO RETREADING AND TIRE SERVICES
Market Review	54 PASAR TRUK LIGHT-DUTY MAKIN SEKSI
Info Produk	58 DEXLITE, SOLUSI EFISIEN KENDARAAN NIAGA
Variasi	60 ORACLE TRANSPORTATION MANAGEMENT
Mata Lensa	64 TRUK PARKIR SEMBARANG
Tips & Trik	68 MAINTENANCE DRIVE AXLE
	72 PERAWATAN KARGO TRAILER
Event	76 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ MAKASSAR
	80 INDONESIA TRANSPORT, LOGISTICS & MARITIME WEEK 2017
Truk Special	84 TRAILER LANDING DUMP

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Tlp. 031-85581699 Email. redaksi@arveo.co.id

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



TEKNOLOGI JADI KEWAJIBAN

Dalam Transportasi Logistik



Logistik merupakan bisnis yang sekarang sedang tumbuh cukup pesat dan *transport management system* saat ini sudah menjadi hal yang wajib di dalamnya, mengingat perkembangan teknologi informasi kini telah banyak diserap oleh banyak pelaku industri dan salah satunya di industri logistik. Perusahaan-perusahaan logistik skala besar seperti Puninar Logistics dan BCS Logistics sudah melakukan investasi besar di dalam *transport management system* ini karena efisiensi penggunaan transportasi memegang peran sangat vital dalam menentukan tingkat keberhasilan dalam menjalankan sistem distribusi barang secara lebih terkontrol. Hal ini juga dipicu lantaran sektor transportasi menjadi salah satu komponen biaya terbesar, yang membuat banyak perusahaan akan selalu berusaha mendapatkan hasil maksimal dari investasi di sektor transportasi. Implementasi *transport management system* dalam optimasi transportasi barang menggunakan sistem berbasis otomasi, yang memudahkan penyedia jasa logistik termasuk transportasinya untuk menyediakan pelayanan maksimal dan dapat dipertanggungjawabkan kepada pelanggan.

Menurut *Chief Executive Officer* Puninar Logistics Group, Roby Kurniawan, beberapa tahun belakangan banyak perusahaan-perusahaan logistik yang melakukan investasi skala besar di bidang *transport management system*. “Sekarang perusahaan-perusahaan logistik, saya yakin pasti banyak berinvestasi dalam TMS termasuk Puninar. Di Puninar sendiri sedang bertransformasi dan memberikan *solution based on transportation management system*. Kita punya sistem yang namanya P-Evo atau kita sebut Puninar Evolution yang fungsinya mulai dari *planning, execution, visibility* sampai *optimisation*, yang diatur dalam satu kesatuan” kata Roby.

Direktur Pengembangan PT Buana Centra Swakarsa (BCS Logistics) Heri Iswahjudi pun menyatakan pentingnya *transport management system* dalam operasional perusahaan. “Penerapan teknologi informasi menjadi mutlak diperlukan seiring dengan berkembangnya volume bisnis kami. Target yang kami harapkan adalah agar dapat beroperasi secara efektif dan efisien yang pada gilirannya memberikan nilai tambah dan servis kepada seluruh *customer* dan *client* kami. Penggunaan teknologi informasi kami pandang sudah sebagai kebutuhan,” ujar Heri.

Di sisi lain, bagi pelaku bisnis transportasi barang dalam hal ini perusahaan *trucking*, teknologi tak ubahnya sebagai pendukung kinerja perusahaan. “Sistem manajemen yang baik harus bisa terstandardisasi, tinggal disesuaikan dengan visi. Teknologi membantu sistem menjadi lebih mudah. Teknologi itu untuk mengakomodir standar ini agar tepat guna. Sistem bisa mentransformasikan visi-misi ke staf menggunakan teknologi. Teknologi hanya bisa menyatu ke benda mati, sehingga benda mati tadi bisa diperintah untuk menjadi alat bantu menggunakan *software*. Alat bantu bersifat teknologi dan teknologi mengubah statis menjadi dinamis,” ujar Ariel Wibisono, Wakil Ketua Bidang Angkutan DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Jawa Timur.

INVESTASI TINGGI

Memang diakui bila pemanfaatan teknologi informasi dalam sistem manajemen transportasi barang atau TMS membutuhkan investasi yang tidak sedikit. “Sampai saat ini masih banyak perusahaan *trucking* yang belum menjalankan sistem manajemen transportasi berbasis teknologi informasi dan masih menggunakan sistem manajemen tradisional. Sebetulnya perusahaan *trucking* sangat sadar bahwa *transport management system* dibutuhkan tetapi kembali lagi, dana yang dibutuhkan untuk *transport management system* masih tinggi. Namun saat ini sudah mulai banyak perusahaan truk yang menggunakan *transport management system* dengan berbasis teknologi informasi khususnya untuk kebutuhan *track and trace*,” ujar Widya Wibawa, Ketua DPD Aprindo Jawa Barat. Ia mengatakan bahwa kendala penerapan atau penggunaan teknologi informasi dalam *transport management system* itu karena masih mahal biaya penggunaan teknologi tersebut, sementara investasi untuk implementasinya tidak dapat dimasukkan ke dalam komponen tarif. Alhasil, tarif angkutan tetap namun transporter harus investasi dengan biaya yang tidak sedikit untuk meningkatkan pelayanannya.

Hal senada diungkapkan oleh Ketua DPD Aprindo Banten. “Memang kita tidak bisa bicara sama rasa sama rata, harus disesuaikan dengan kemampuan masing-masing transporternya. Dalam hal ini kami mencoba untuk memberi klarifikasi atau komunikasi kepada pemilik barang bahwa ada *transporter* yang mampu dan ada yang tidak. Bagi yang tidak mampu ini kami akan beri solusi dengan berkomunikasi kepada pemilik barang sepanjang mereka saling membutuhkan, supaya mau memberikan toleransi atau mereka mau untuk membiayai untuk pengadaan sistem *transport management system* ini dengan dicicil berapa kali misalnya. Sebab butuh nilai investasi yang tidak murah dan tidak semua *transporter* sanggup untuk mengadakan sistem *transport management system* berbasis teknologi informasi ini,” kata Syaiful Bahri. Ia menegaskan bahwa saat ini masih banyak anggota Aprindo Banten yang teriak soal *transport management system* berbasis teknologi informasi ini. “Sebab dari aturan registrasi truk yang diterapkan oleh Pelindo Banten ini kita ibaratnya memang dipaksa untuk mengandalkan sistem berbasis teknologi informasi. Tapi memang bagus untuk perkembangan ke depannya, karena dari sisi keamanan kendaraan dan keamanan barang, legalitas, serta sumbangsih PAD (Pendapatan Asli Daerah) ke pemda dalam rangka penguatan konten lokal itu sangat bagus, karena tujuan dari Pelindo Banten itu sebenarnya mau menciptakan Banten Hebat,” ujarnya.

Syaiful Bahri mengakui jika *transport management system* berbasis teknologi informasi sudah mulai menjadi keharusan terutama di mata perusahaan logistik multinasional dan *customer* dari perusahaan bahan kimia. “Jujur saja dengan *transport management system* berbasis teknologi informasi ini lebih memudahkan kami sebagai *transporter*, hanya memang kami mencari sistem yang lebih murah. Karena untuk merekrut penyedia sistem *transport management system* yang termurah saja investasinya sekitar Rp 300 juta-Rp 400 jutaan. Perusahaan saya sedang dalam proses merekrut provider *transport management system* karena *customer* kami banyak dari perusahaan *chemical* dan PMA atau multinasional yang memang mengharuskan penggunaan *transport management system* yang terintegrasi dengan SAP (*System Application and Product in data processing*) mereka. Tapi kalau bagi perusahaan *transporter* skala kecil memang agak keberatan, karena kami kalau kontraknya tidak *long-term* juga merasa keberatan sebab biaya yang harus dikeluarkan untuk sistem *transport management system* itu tinggi. Memang menggunakan *transport management system* berbasis teknologi informasi dapat memudahkan dan memastikan volume barang secara presisi, serta memudahkan memantau pergerakan truk dari lokasi angkut hingga ke tempat tempat tujuan,” ujarnya.

Implementasi *transport management system* dalam industri transportasi angkutan barang sejatinya perlu disikapi secara lebih bijak. “Sebetulnya hal itu perlu disikapi sebagai peluang dan tantangan, artinya kita kalau memang mau berkembang dan mengikuti perubahan ke era digital maka kita harus melakukan perubahan secara fundamental dari bisnis keluarga menjadi bisnis yang lebih profesional dan *go international*, dan ini menjadi peluang kita. Tetapi untuk teman-teman yang tidak mau belajar dan tidak mau berubah maka ini menjadi tantangan yang sangat berat. Karena kalau mereka tidak mengikuti perkembangan ini maka mereka akan kehilangan *market* dan akan kehilangan orientasi operasionalnya,” ujar Mustadjab Susilo Basuki, Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta.

Menurut Mustadjab, jika pelaku bisnis *trucking* tidak bisa memahami dan mengikuti perkembangan era digital, dikhawatirkan akan tergerus oleh waktu. “Kalau kita melihat sejarahnya, *trucking company* rata-rata memang bermula dari bisnis keluarga mulai dari generasi pertama dan berlanjut ke generasi penerusnya, dan biasanya sungguh sangat konvensional yang artinya mereka sudah berada pada zona nyaman. Tetapi dengan adanya era digital ini menjadi tantangan berat dan besar bagi mereka. Selain itu, banyak *customer* yang menuntut kami untuk sertifikasi sopir agar sopirnya betul-betul terbukti kompeten dan dia layak untuk membawa jenis kendaraan sesuai dengan peruntukannya dan sesuai dengan sertifikasinya dan bukan hanya SIM. Hal ini sudah kami masukkan dalam data di Sistem Informasi Angkutan Barang atau SIAB, karena arahnya nanti Aprindo juga mau melindungi pengemudinya maupun perusahaannya. Sehingga diharapkan tidak ada lagi perusahaan-perusahaan yang tidak menginvestasikan apa pun untuk dsopirnya dan tidak bisa semena-mena untuk melakukan *hijacking*. Karena nanti akan diproteksi dalam proses kepemilikan sopir dengan perusahaannya, dan jika terjadi transaksi sopir pindah tempat kerja harus diketahui oleh Aprindo,” kata pria ramah ini.



Widya Wibawa

Ketua DPD Aprindo Jawa Barat



Ariel Wibisono

Wakil Ketua Bidang Angkutan DPD
Aprindo Jawa Timur



Layanan Terpadu Dalam *Transport Management System*

Naskah : Abdul Wachid, Antonius Sulistyو Foto : Giovanni

Transport management system berbasis teknologi informasi membantu penyedia jasa transportasi logistik untuk melakukan proses pemindahan barang dari tempat asal ke tujuan secara efisien dengan biaya lebih efektif. Solusi transportasi logistik menggunakan *transport management system* berbasis teknologi informasi ini juga memungkinkan proses pengiriman barang menggunakan beberapa moda angkutan secara multimoda, yang meliputi pengiriman barang baik ke luar maupun dalam negeri. Hampir bisa dikatakan tidak ada aplikasi dalam sistem *supply chain* terkait transportasi barang yang menawarkan

layanan terpadu dengan mengoptimalkan proses pengiriman barang dalam upaya menghemat biaya dan memberikan nilai tambah kepada konsumen. Bahkan saat ini sudah ada penyedia logistik yang menawarkan layanan terintegrasi berbasis teknologi informasi mulai dari *supply chain solution*, *customs clearance*, transportasi multimoda, manajemen pergudangan, sampai pencatatan data secara *real time*. Seperti ditawarkan Puninar Logistics melalui sistem layanan andalannya berbasis teknologi informasi dengan label P_Evo atau Puninar Evolution.



report untuk *customer* sesuai dengan kebutuhannya masing-masing. Laporan ini bisa *customized* mulai dari apa yang dibutuhkan oleh *customer*, sampai dengan apa yang menjadi standar yang bisa kami berikan. P-Evo merupakan sistem berbasis cloud yang kita launch tahun ini, sebenarnya inisiatif ini sudah ada sejak tahun lalu dan target kita sistem ini akan berjalan dengan lancar di tahun 2018. Jaringannya menggunakan satelit dan GSM, jadi kalau driver tidak mendapatkan sinyal dari smartphonenya maka bisa menggunakan sinyal dari P-Evo” kata Roby Kurniawan, *Chief Executive Officer* Puninar Logistics Group.

Bagi *customer* Puninar, menurut Roby, memang sudah mewajibkan penyedia logistik untuk menggunakan *transport management system* berbasis teknologi informasi. Karena siapa yang bisa memberikan *value added* maka tentunya dialah yang bisa mendapatkan kontraknya. “Sebab *customer-customer* besar kami yang terpenting pasti minta visibilitas mulai barang diangkat sampai menuju tempat tujuan, termasuk dengan EPOD (*Electronic Proof of Delivery*) karena kami bisa melakukan *online* dan mengirimkan informasi langsung ke *customer*. Dengan EPOD atau *electronic documentation* ini, ketika kami sudah berhasil mengirim barang maka *customer* akan memeriksa barangnya, kemudian mereka akan menandatangani di device kita, bisa dengan sign atau difoto, terserah

mana yang mau dipilih. Dokumen ini akan secara otomatis masuk ke sistem kami yang kemudian akan memberi notifikasi ke *customer*, sehingga untuk kecepatan *customer* menerima informasi juga lebih terukur. Di sini P_Evo seperti payung besarnya dan di dalamnya ada macam-macam seperti *transport management system*, ada *warehouse management system*, dan ada *customs clearance management system*. Dengan kata lain sistem P-Evo yang me-manage supply chain dari ujung ke ujung” ujarnya.

Menurut Direktur Pengembangan PT Buana Centra Swakarsa (BCS Logistics), sistem manajemen transportasi atau *transport management system* yang diimplementasikan bagi pelanggannya juga menawarkan beberapa alternatif solusi logistik yang dikemas dalam layanan terintegrasi. “BCS Logistics mempunyai *transport management system* yang berbasis pada teknologi informasi hasil pengembangan internal. Sistem yang dikembangkan meliputi *order management, fleet management, workshop* dan *maintenance* serta *business performance management*. Lebih jauh, saat ini sedang mengembangkan *Operation Monitoring Center* di Cilegon sebagai sarana untuk mendukung operasional kami. BCS Logistics juga sudah mempunyai *warehouse management system* dan *transport management system* tetapi keduanya belum terintegrasi. Untuk ke depannya kedua sistem ini akan diintegrasikan,” ujar Heri Iswahjudi.

P-Evo merupakan layanan terpadu berbasis teknologi informasi mulai dari *trucking, custom clearance, warehousing* sampai *workshop* yang dimonitor melalui satu kesatuan sistem. “Yang paling kami tonjolkan tentunya *transport management*. Kami punya mulai dari fitur-fitur *basic* seperti *control tower* yang bisa memonitor seluruh pergerakan unit-unit kami, dan bisa membuat *auto-*

Sementara menurut Juan Tanri, *Co-Founder* dan *Chief of Product* Iruna eLogistics, pihaknya ingin mewujudkan suatu ekosistem mulai dari Iruna eLogistics selaku 3PL, dengan transporter selaku penyedia truk dan *customer* sebagai pemilik barang. "Kami ingin sinergikan semuanya. Beberapa *platform* lain sebenarnya memiliki kemiripan dengan Iruna, hanya yang membedakan adalah eksekusinya dan *road to market*-nya. Ada pemain yang menyediakan *platform*-nya, tapi yang mencari volume dan transporternya itu masing-masing. Sementara kami berbeda, kami punya bisnisnya dulu dan telah kerja sama dengan *customer* dan transporter, itu yang kami jadikan satu *platform*. Jadi kami bukan jualan *platform*, tapi menjual jasa layanan logistik yang mengandalkan *platform*. Nantinya bisa dikembangkan ketika kami sudah banyak memiliki vendor transporter, maka pihak *customer* memiliki banyak pilihan menentukan transporter yang terbaik. Kemudian ke depan juga akan dikembangkan teknologi agar pihak transporter melalui manajer transportasinya bisa memantau sopir apa memiliki muatan balik atau tidak? Melalui *platform* yang sama, pihak manajer transportasi dapat mengetahui jika ada muatan balik dari *customer* yang telah terkoneksi dalam *platform* yang sama," kata Juan Tanri.

Terkait *customs clearance* yang berhubungan dengan kepabeanan, Puninar Logistics sudah sediakan satu layanan yang terintegrasi di dalam P_Evo yang sejatinya berbasis teknologi *cloud* ini. "Ada fitur sendiri di dalam P_Evo yang kami sebut CCMS atau *customs clearance management system*. Mengingat *customs clearance* di Indonesia cukup ribet dengan dokumentasi dan regulasi yang banyak dan kadang-kadang kalau berubah cukup merepotkan *customer-customer* kami, maka fungsi CCMS di sini untuk memberitahu kepada *customer* bahwa untuk meng-*clearance* barang miliknya butuh beberapa dokumen. Di sini *customer* bisa langsung *upload* sendiri dokumen yang dibutuhkan ke dalam sistem CCMS, kemudian sistem akan mengambil datanya dan kami akan analisa baru bisa kami *submit*. Pada saat itu *customer* juga akan diinfo *stage-stage* dokumennya sudah sampai di mana melalui *timeline* di komputernya yang sudah terkoneksi dengan sistem P_Evo, sampai nanti terakhir *stage* nya di *delivery* yang akan berpindah atau migrasi ke *transport management system* kita" ujar Roby Kurniawan memaparkan.



Heri Iswahjudi

Direktur Pengembangan BCS
Logistics

Roby juga menambahkan bila sistem P_Evo dapat dilakukan sinkronisasi data dengan sistem teknologi informasi yang sudah dimiliki oleh *customer*. "Selama *customer* mau membagi data pasti itu bisa. Kami sediakan istilahnya semacam pintu yang bisa berbicara dengan sistem milik *customer*. Selama pintu ini dibuka maka sistem akan bisa berkomunikasi satu sama lain. Untuk koneksinya sendiri tentunya membutuhkan enkripsi dan sebagainya," katanya.

MANAJEMEN RISIKO

Tidak ada satu pekerjaan yang tak mempunyai tingkat risiko, tak terkecuali dalam sistem transportasi logistik yang erat kaitannya dengan keamanan barang dan keselamatan awak dan kendaraannya. "Sampai dengan saat ini *transport management system* kami kembangkan secara internal. Untuk kebutuhan pengolahan dan analisis data, kami membangun *Operation Monitoring Center* di Cilegon. Seiring dengan hal itu, kami melengkapi unit-unit kendaraan kami dengan GPS dan analisa perilaku pengemudi selama berkendara yang dipantau terus-menerus selama 24 jam dan tujuh hari dalam seminggu. Hal ini memerlukan investasi di bidang perangkat lunak dan perangkat keras yang sesuai dengan kebutuhan tersebut. Di samping itu, kami juga terus mengembangkan kemampuan SDM IT kami. Perlengkapan unit standar dengan menggunakan GPS dan *monitoring* dari tim *fleet* secara 24 jam," kata Heri Iswahjudi, Direktur Pengembangan BCS Logistics.

Terkait manajemen risiko, Heri mengatakan bahwa perusahaan mempunyai beberapa sistem manajemen. Mulai dari *Journey Risk Management System* yang merupakan langkah antisipasi potensi risiko bahaya yang akan muncul selama dalam perjalanan, mencegah terjadinya *fatigue* (kelelahan), meminimalisir kerusakan unit dan manajemen waktu. Kemudian *Driver Management* yang merupakan sistem pengelolaan pengemudi yang diawali dari proses penerimaan sampai dengan pembinaan pengemudi itu sendiri untuk menciptakan iklim yang kondusif dalam berusaha. Serta *Driver Academy* sebagai program pendidikan dan pelatihan pengemudi dan juga calon pengemudi yang mengedepankan keahlian (*skill*) dan budaya mengemudi yang antisipatif demi terwujudnya *zero accident*. Sehingga produk akhir dari *Driver Academy* adalah pengemudi yang profesional dan beretika.

"Tentu saja *Journey Risk Management System*, *Driver Management* dan *Driver Academy* menjadi kesinambungan dari *Transport Management System*. Dengan adanya *Journey Risk Management System*, *Driver Management* dan *Driver Academy* maka sebelum *driver* berangkat terlebih dahulu diperiksa persiapan unit kendaraan, kondisi dan kesehatan *driver*. Data-data ini dimasukkan ke sistem. Dari hasil inspeksi unit kendaraan, terbit *form* inspeksi. Apabila dinyatakan layak berangkat, maka *driver* dapat mengambil uang jalan operasional yang dimasukkan pada *Transport Management System*. Jika tidak ada *form* tersebut atau unit kendaraan dianggap tidak layak untuk beroperasi maka uang jalan tidak dapat diberikan kepada *driver* dan secara sistem diblok. *Driver Management* dan *Driver Academy* saling bersinergi dengan *Transport Management System* khususnya dalam hal menghasilkan pengemudi yang profesional dan beretika sehingga *tracking fleet* dapat dilakukan lebih mudah dan pelanggaran yang dilakukan oleh *driver* selama dalam perjalanan dapat diminimalkan," ucap Heri Iswahjudi.



Fitur *Transport Management System* Berbasis Teknologi Andalkan Layanan Pelacakan

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyo

Kemudahan dalam bertukar maupun berbagi informasi terkait data-data yang diperlukan dalam sistem manajemen transportasi barang pada hakikatnya mutlak diperlukan, guna mendukung kelancaran arus pengiriman atau penerimaan barang dari dan ke konsumen secara cepat dan akurat. Dalam *transport management system*, penggunaan teknologi sudah menjadi kebutuhan yang mengharuskan *customer* bahkan penyedia logistik memanfaatkan teknologi informasi.

“Karena semua orang butuh itu, kita harus menyadarkan ke *customer* bahwa melalui teknologi maka manajemen *delivery* menjadi lebih transparan, lebih *cost saving*, dan produktivitas lebih baik. *Cost saving* yang dimaksud bukan dalam pengertian kita jual tarif murah demi mendapatkan order dari *customer*, tetapi menawarkan solusi dari kebutuhan yang diinginkan *customer*. Contoh ada beberapa *e-commerce* terkendala dalam pengiriman barang berat seperti TV, lemari pendingin, dan sejenisnya. Kalau mereka kirim dengan hitungan kilogram maka itu tidak *cost saving* bagi mereka, maka Iruna menawarkan jasa kirim dengan hitungan per kilometer atau *by order*. Kami berusaha benar-benar menjadi solusi bagi *customer*,” ujar Juan Tanri, *Co-Founder* dan *Chief of Product* Iruna eLogistics.

Kemudahan dalam bertukar maupun berbagi informasi terkait data-data yang diperlukan dalam sistem manajemen transportasi barang pada hakikatnya mutlak diperlukan, guna mendukung kelancaran arus pengiriman atau penerimaan barang dari dan ke konsumen secara cepat dan akurat. Dalam *transport management system*, penggunaan teknologi sudah menjadi kebutuhan yang mengharuskan *customer* bahkan penyedia logistik memanfaatkan teknologi informasi. “Karena semua orang butuh itu, kita harus menyadarkan ke *customer* bahwa melalui teknologi maka manajemen *delivery* menjadi lebih transparan, lebih *cost saving*, dan produktivitas lebih baik. *Cost saving* yang dimaksud bukan dalam pengertian kita jual tarif murah demi mendapatkan order dari *customer*, tetapi menawarkan solusi dari kebutuhan yang diinginkan *customer*. Contoh ada beberapa *e-commerce* terkendala dalam pengiriman barang berat seperti TV, lemari pendingin, dan sejenisnya. Kalau mereka kirim dengan hitungan kilogram maka itu tidak *cost saving* bagi mereka, maka Iruna menawarkan jasa kirim dengan hitungan per kilometer atau *by order*. Kami berusaha benar-benar menjadi solusi bagi *customer*,” ujar Juan Tanri, Co-Founder dan Chief of Product Iruna eLogistics.

Fitur-fitur *transport management system* berbasis teknologi umumnya menawarkan layanan yang hampir sama dan terintegrasi satu dengan lainnya. Seperti sistem milik BCS Logistics dengan integrasi data mulai dari *customer request*, *delivery planning*, *order placement and dispatching*, serta *fleet tracking*. “*Fleet tracking* sangat berkontribusi dalam efisiensi pengiriman barang karena proses ini mempercepat komunikasi dan koordinasi antar-bagian. Misalnya antara bagian *marketing*, operasional, *driver*, *monitoring center*, dan *customer*. Hal ini tentu saja akan meningkatkan pelayanan kepada *customer* khususnya dalam hal *on time delivery*. Selain itu, sekarang sangat terasa menurunnya tingkat kecelakaan yang diakibatkan oleh *human error driver*,” kata Heri Iswahjudi, Direktur Pengembangan PT Buana Centra Swakarsa (BCS Logistics).

Sementara itu Iruna memiliki beberapa aplikasi yang menjadi fitur andalan dalam sistem *transport management system*. “Aplikasi yang digunakan seperti *customer* atau *seller* dan aplikasi yang digunakan kurir. Jadi ini dapat berkontribusi terhadap efisiensi karena pihak *customer* atau *seller* bisa melakukan *tracking* atau pelacakan secara *real time*. Efisiensi dalam pengawasan sopir juga menjadi keharusan, sehingga *customer* bisa mengetahui posisi barang dan kami juga bisa tahu order mana saja yang sedang ditanganinya,” kata Juan Tanri, Co-Founder dan Chief of Product Iruna eLogistics

Sedangkan Puninar Logistics bicara lebih komprehensif terkait fitur *planning* atau perencanaan perjalanan barang. “Fitur-fitur utama yang ada di *transport management system* kami seperti *order management* di mana kami bisa menerima order dari *customer*. Dari sini baru bisa kami *execute* sampai menentukan uang jalan, dan surat perintah kendaraan keluar dari *pool*. Berikutnya ke *planning* yang meliputi *driver planning* dan *unit planning*, yang mengatur jumlah pengemudi yang ada dengan unit-unit yang ada supaya bisa menerima order. Dari situ kami melangkah mengenai *order management* untuk mengatur pergerakan unit-unit dari per setiap *milestone*. Dari sini kami bisa siapkan pelaporan dan *pre-billing*,” ujar Roby Kurniawan, Chief Executive Officer Puninar Logistics Group. Dalam hal menentukan rute, menurut Roby, korporasinya biasanya sudah menentukan berdasarkan kesepakatan rute



Roby Kurniawan

Chief Executive Officer
Puninar Logistics Group

di awal. Jika *customer* tidak mempunyai kebutuhan akan hal tersebut maka pihaknya sudah punya rute untuk setiap tujuan pengirimannya, yang sebelumnya telah dilakukan survei terlebih dulu untuk menentukan rute awal dengan rute akhir. “Di sini kami sudah membuat semacam peta untuk mengetahui daerah-daerah mana yang perlu diawasi, daerah mana yang berbahaya, alternatif rute apa yang perlu kami lakukan, kami sudah punya semua databasenya. Dalam konteks daerah yang berbahaya mulai dari sisi kriminal, kemacetan, serta daerah yang misalnya punya banyak tikungan tajam atau turunan dan tanjakan curam itu sudah kami *mapping*. Sehingga sopir kami ketika memasuki ke area itu kami minta lebih berhati-hati,” ucap Roby Kurniawan.

Terkait komunikasi dengan sopir dalam memandu rute perjalanan, Puninar Logistics telah menyiapkan semacam peta kecil untuk dipakai sebagai panduan oleh *driver*. “*Map* ini berisi denah tujuan mereka hari ini, rutanya akan melewati jalur mana saja, dan rute-rute mana saja yang perlu diperhatikan di situ. Kami juga telah melakukan investasi pada unit-unit truk baru yang sudah tersedia modul untuk memonitor semua pergerakan *driver*, dan teknologi di dalam kendaraan ini juga akan memberikan informasi rute-rute mana saja yang perlu diperhatikan,” ujar Roby Kurniawan.



Juan Tanri

Co-Founder dan Chief of
Product Iruna eLogistics

Menurut Juan Tanri, Iruna eLogistics sepenuhnya sudah mengandalkan teknologi dan tidak lagi menggunakan *paper based delivery*. “Termasuk pengiriman khususnya kurir atau *business to customer* itu sudah menggunakan aplikasi berbasis Android. Jadi order datang ke kami itu bisa melalui *email* dan aplikasi secara integrasi akan masuk ke dalam *transport management sytem* Iruna eLogistics. Kemudian diteruskan kepada para kurir yang bisa kita cek waktu secara *real time*. Kurir nanti akan menerima *pick up request* atau *delivery request*, di mana mereka harus menindaklanjutinya ke *merchant* atau *seller*. Jadi kurir kami sudah bisa menggunakan aplikasi untuk mengetahui ordernya,” katanya. Khusus *customer* jenis ini, menurut Juan Tanri, tergolong kategori *business to business*. Pihaknya memfasilitasinya dengan menyediakan *dashboard* kepada *customer* tersebut agar bisa mengontrol keberadaan barangnya dan melihat rekap pengiriman sebelumnya, sehingga bisa menjadi acuan *customer* untuk menilai performa Iruna eLogistics. “Untuk ketersediaan kendaraan seperti *wingbox*, *tronton*, mobil, sampai sepeda motor, kami bekerja sama dengan beberapa transporter. Ke depannya penggunaan teknologi ini akan kami terapkan pula kepada transporter agar ekosistem teknologi bisa berjalan antara *customer*, kami sebagai 3PL dan transporter-nya itu sendiri sebagai penyedia truk dalam satu *platform*,” katanya.

Kendala Internet

Meski sudah masuk era digital namun masih ada kendala dalam operasional menggunakan *transport management system* berbasis teknologi. “Kalau kita hanya melihat dari perspektif *cloud*, tentunya membutuhkan jaringan internet yang cukup bagus, itu saja paling kendala terbesarnya. Tapi kami juga memperbaiki infrastruktur kami sendiri untuk jaringan-jaringan internet supaya aksesnya bisa lebih cepat. Akses jaringan internet kami mencakup seluruh cabang Puninar di seluruh Indonesia. Saat ini Puninar memiliki cabang di Medan, Jambi, Pekanbaru, Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Denpasar, Balikpapan, Banjarmasin, dan kami akan memperluas ke Makassar dan Manado. Memang masalah seperti problem dengan jaringan itu pasti ada dan bagi saya itu masih hal yang wajar, toh kita masih dalam tahap mencari *fine tuning* bagaimana menemukan cara yang terbaik. Hal terpenting adalah bagaimana kita bisa disiplin dan mau mencoba bekerja sama dan komunikasi dengan *customer* dengan baik, saya yakin pasti someday kita akan bisa menyelesaikan masalahnya,” kata Roby Kurniawan, CEO Puninar Logistics Group.

Sedangkan menurut Direktur Pengembangan BCS Logistics, Heri Iswahjudi, kendala yang dirasakan pihaknya sejauh ini lebih kepada pengguna atau *customer* yang masih belum beranjak dari *mindset* lama mereka. “Beberapa *user* masih ada yang merasa tetap nyaman menggunakan cara-cara lama atau manual dalam mengumpulkan atau melakukan pencatatan data, dengan menggunakan aplikasi *sheet office* manual,” kata Heri Iswahjudi, Direktur Pengembangan BCS Logistics.

Kendala lainnya juga datang dari internal perusahaan. “Dalam internal lebih kepada kesulitan mengedukasi kurir dalam penggunaan aplikasi. Sementara kendala dari *customer* atau *seller* adalah dalam hal integrasi teknologi yang belum optimal. Seperti permintaan order yang dilakukan *customer* masih mengandalkan *e-mail*, bahkan ada *customer* kami yang ordernya menggunakan aplikasi *social media*. Sehingga semua order tersebut harus kami konversi terlebih dahulu ke dalam sistem,” kata Juan Tanri, *Co-Founder* dan *Chief of Product* Iruna eLogistics



Pengoptimalan Muatan & Pengiriman

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyو Foto: Giovanni, Anton

Manfaat teknologi informasi dalam *transport management system* bagi konsumen sangat terkait dengan pengoptimalan muatan dan frekuensi pengiriman barang, selain dari sisi keamanan serta akurasi data dan ketepatan waktu. Namun mesti diimbangi dengan perbaikan dari hulu ke hilir, supaya proses berjalan dengan baik karena muaranya ada di *customer*. Menurut Ketua DPD Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Banten, Syaiful Bahri, di sini konsumen atau pemilik barang harus dilibatkan untuk mengembangkan diri karena masalah teknologi informasi ke depannya sudah menjadi keharusan dan tidak bisa ditolak lagi, dan jika tidak segera berbenah diri mengikuti perkembangan teknologi informasi maka akan tergilas.

“Satu hal yang perlu dicatat bahwa di sini kita tidak bisa berdiri sendiri hanya dari sisi pelabuhan dengan Aprindo, atau dengan ALFI, atau dengan INSA, atau dengan APBMI saja. Tetapi dari pihak *customer* yang pemilik barang juga suatu keharusan untuk menambah infrastrukturnya. Seperti menambah fasilitas silo miliknya atau gudangnya diperbesar, atau akses jalannya diperlebar. Contoh ada *customer* saya yang silonya satu sementara kita harus bongkar 50 ribu ton dari satu kapal yang katakanlah perlu 100 truk. Artinya, dari sisi pelabuhan sudah oke dengan sistem Inaportnet tapi dari sisi konsumennya tidak menambah infrastrukturnya. Sehingga akhirnya akan terjadi katakanlah *demurrage* (biaya menginap) karena harus antri untuk bongkar di lokasi silo *customer*; jadi tetap saja *output*-nya tidak berubah. Akhirnya pemilik truk mencari yang lebih mudah, lebih cepat, dan harganya lebih bagus. Karena kami selaku pemain *trucking* ini sebetulnya berpatokan dengan berapa trip atau ritase dalam satu hari. Kalau umpamanya cuma dua kali dengan jarak pendek dan harus menginap itu sudah tidak bisa masuk hitungan kami, karena harus dikonversi dengan biaya untuk *leasing* kendaraan,” kata Syaiful Bahri. Dalam hal pengoptimalan muatan, Syaiful Bahri mengatakan bahwa dengan *transport management system* berbasis teknologi informasi, pihak transporter bisa tahu kendaraan mana saja yang ada pengiriman, misal ke Cilegon dan sebaliknya juga ada muatan dari Cilegon ke lokasi asal, yang otomatis membuat harga angkutannya akan lebih murah karena bolak-balik.

Terkait pengoptimalan muatan, Widya Wibawa menambahkan, jika menggunakan *transport management system* berbasis teknologi informasi akan memudahkan untuk mengetahui jenis truk, ukuran bak, serta ukuran barang atau kemasan barangnya. “Kita dapat menghitung jumlah barang yang bisa dimuat dan harus disiapkan. Maka dengan dukungan teknologi di mana semua informasi yang berhubungan dengan barang, rute, dan waktu sudah tersedia, maka secara langsung perencanaan dan pengaturan pengiriman dapat dilakukan dengan baik. Sehingga target *service level* yang diberikan kepada *customer* bisa dipenuhi,” ujar Ketua DPD Aprindo Jawa Barat ini.

Menurut Wakil Ketua Bidang Angkutan DPD Aprindo Jawa Timur, sistem manajemen transportasi sangat berpengaruh dalam hal komunikasi. “Sama seperti memfungsikan semua modul yang kita punya dan tentunya berbeda sekali jika difungsikan sebagian. Jika sistem ini memiliki fungsi yang kompleks maka akan terjadi *quick response*, *quick solution*, dan komunikasi sudah pasti cepat dan pasti hasilnya *easy project*. Jika semua sudah tersistem maka semestinya pengambilan kebijakan juga lebih cepat,” kata Ariel Wibisono.

Bahkan lebih canggih lagi, sistem berbasis teknologi ini juga bisa langsung menentukan muatannya sekian ton, sekian kubikasi, dan idealnya menggunakan truk tipe apa. Termasuk untuk menentukan pe-

makaian sistem transportasi multi-moda menggunakan kapal, kereta, pesawat, bahkan truk. *Chief Executive Officer* Puninar Logistics Group, Roby Kurniawan memberikan ilustrasi, kalau dulu misalnya harus mengirim barang sekian banyak untuk ke satu tempat dengan rute tertentu, ternyata sekarang dengan memanfaatkan teknologi informasi hanya perlu kirim 10 item barang misalnya untuk ke Semarang lewat kereta api yang paling murah dengan kecepatan sekian. Menurutnya ini yang akan memengaruhi segala hal termasuk *inventory level* di setiap *customer* tentu akan bisa berkurang jika menggunakan sistem yang bekerja dengan sangat optimal.

“Dari sana kita juga bisa mengatur optimalisasi dalam setiap kendaraan. Misal untuk *customer* produk elektronik, aturan dari *customer* tersebut mengharuskan kalau kulkas tidak boleh ditumpuk dengan mesin cuci misalnya. Sistem akan memasukkan semua *logic* tersebut ke dalam sistem dan kemudian sistem akan menggeneralisasi dalam format desain 3-D, bagaimana cara mengoptimalkan dalam menyusun barang sesuai dengan order tersebut. Jadi sudah bukan lagi orang di belakang truk yang mengatur *packing* barang di dalam truk melainkan sistem yang mengaturnya, meski yang melakukan *loading* tetap pakai tenaga orang. Saat *loading* petugas akan membawa semacam panduan bisa berupa *hard copy* atau pakai *device* seperti komputer tablet.

Di sini tujuannya supaya kita tidak sangat tergantung dengan *skill* satu orang saja, karena begitu dia tidak ada di tempat maka kita akan kesulitan dan barang yang disusun akan mengalami kerusakan dan sebagainya,” ujar Roby Kurniawan.

Aset perusahaan juga dapat dioptimalkan menggunakan sistem manajemen transportasi berbasis teknologi. “Tentunya sebagai perusahaan yang mengoperasikan *fleet*, secara kebutuhan baik unit maupun pelayanan ke *customer* terutama untuk optimalisasi penggunaan aset, menurut saya dengan adanya *fleet management* berbasis teknologi informasi ini sangat membantu kita. Malah sistem ini bisa meningkatkan kontrol terhadap biaya untuk unit, sehingga bisa menekan *rate* jual kita supaya lebih kompetitif,” kata Herlina Oktavionita Lengkey, *Senior Manager* ILS Jawa-Sumatera PT Cipta Krida Bahari (CKB Logistics).



**Mustadjab
Susilo Basuki**

Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta



Syaiful Bahri

Ketua DPD Aprindo Banten

Persiapan Masuki Era Teknologi

Seiring dengan perubahan zaman saat ini di mana teknologi informasi sudah masuk ke hampir semua lini industri, yang hampir tidak mungkin jika pelaku bisnis logistik maupun *customer*-nya tidak berinvestasi ke dalam teknologi informasi. Menurut *Chief Executive Officer* Puninar Logistics Group, Roby Kurniawan, untuk investasi ke dalam teknologi informasi tentunya harus didukung operasional yang sangat baik dalam perusahaan dan harus dijaga terlebih dulu. Ia menegaskan bahwa sekali saja operasional yang sangat baik dalam perusahaan sudah dijaga, maka akan memberikan dorongan besar yang sangat cepat dalam menciptakan nilai tambah yang lebih kepada *customer*.

“Ujung-ujungnya kami harus memberikan kepuasan pelanggan seperti bagaimana kami bisa mengirim barang dengan aman, dengan tepat waktu, dengan tidak ada kerusakan sama sekali. Itu *ultimate goals*-nya. Karena sekarang ini sudah hampir tidak mungkin ada *customer* yang mau dalam tanda kutip membayar

premium hanya demi *branding*, pasti semua berupaya menekan biaya logistiknya seefisien mungkin. Itu yang menjadi tantangan kita sebagai pemain logistik untuk memanfaatkan teknologi informasi ini demi meningkatkan servis kita ke depannya. Saya yakin, dalam lima tahun ke depan mungkin wajah logistik kita akan sangat berbeda. Bukan seperti sekarang karena sudah benar-benar multimoda, sudah sangat *customized* yang hanya sistem yang bisa melayani kebutuhan itu semua,” kata Roby Kurniawan.

Roby Kurniawan memberi beberapa pertimbangan dalam melakukan persiapan memasuki era teknologi. “Tentunya yang paling penting kita harus tahu kebutuhan kita itu apa, tujuan kita mau ke mana, integritas datanya kita seperti apa, itu yang harus dirapikan terlebih dulu. Kalau itu semua sudah selesai barulah kita bisa implementasikan sistem teknologi informasi, dan tentunya pada saat implementasi kita butuh disiplin dan konsistensi tinggi karena jalannya sistem tidak mungkin berjalan dengan baik saat pertama kali implementasi, pasti ada naik-turun dan itu merupakan hal yang wajar. Selama kita bisa *maintain* nantinya *error log* makin lama makin mengecil. Semua

pengusaha *trucking logistics* pasti punya unit masing-masing, dalam artian tipe truk sangat banyak dan segmen *market* juga sangat besar, hampir tidak ada seorang pemain yang bisa menguasai seluruh segmen atau seluruh industri secara *single player*, pastinya harus secara *multiple players*,” paparnya.

Ariel Wibisono pun mewanti agar tetap mengutamakan kebutuhan dari perusahaan dalam pemilihan sistem berbasis teknologi informasi. “Sekali lagi gunakan sistem yang cocok untuk perusahaan. Tidak bisa semua akan terjadi *repeat*. *Repeat* itu yang akan mengacu pada visi perusahaan. Jika tidak punya sistem manajemen yang bagus maka kita tidak bisa mendeteksi kejadian sebelumnya, dan sistem itulah yang fungsinya mendeteksi. Metode suatu sistem seharusnya fungsional. Sistem yang mendeteksi fungsi dalam satu gejala. Gejala ini bisa positif ataupun negatif. Namun sistem juga ditentukan oleh modal. Modal ditentukan oleh aset. Modal kita kecil harus realitis terhadap misi yang akan kita ambil. *Module* yang mau diambil juga ditentukan oleh modal, tinggal menyesuaikan saja. Akan menjadi luar biasa jika bisa kombinasi antara sistem dan

modal, yaitu membuat sistem yang sesuai dengan kemampuan pengusaha. Sistem itu bisa di-*upgrade* jika sudah *upgrade* modal,” ujar Wakil Ketua Bidang Angkutan DPD Aprindo Jatim ini.

Pun begitu halnya dengan pendapat Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta. “Sebaiknya memang seluruh pengusaha di bisnis transportasi angkutan darat ini harus seiring sejalan menghadapi semua perubahan yang ada, harus melakukan perubahan *mindset* secara besar untuk menjadi bagian dari perubahan. Sehingga saya harapkan seluruh pengusaha angkutan darat ini untuk masuk dan mendukung Sistem Informasi Angkutan Barang atau SIAB dari Aprindo, yang datanya secara akurat dapat diakses oleh berbagai pihak. Baik oleh pemerintah melalui kementeriannya untuk analisa apa pun, bagi swasta untuk mengatur tren bisnis ke depannya, dan bagi pemilik truknya pun mendapatkan keyakinan dan kepastian apakah kuotanya sudah terpenuhi atau belum dan *supply-demand*-nya sesuai atau tidak. Ke depannya, SIAB juga akan menyediakan layanan pengaturan *traffic* dengan terminal *booking* dan *return cargo*. Sehingga kita bisa tahu kapan kita boleh masuk pelabuhan, kapan kita jangan masuk pelabuhan, sehingga tidak terjadi stagnan di mana-mana,” kata Mustadjab Susilo Basuki.



Ilustrasi (Giovanni)

TRACK AND TRACE

Pengiriman Ekspor-Import

Teks & Foto: Antonius Sulistyo

Layanan pengiriman barang untuk ekspor dan impor menjadi salah satu menu utama yang ditawarkan perusahaan logistik saat ini. Baik pemain lokal maupun skala internasional saling berlomba memberikan benefit kepada pelanggannya, memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dalam sistem pengiriman barang dari lokasi asal ke tempat tujuan. Seperti yang

dilakukan Agility sebagai salah satu pemain logistik global dengan sistem yang ditawarkannya untuk memudahkan *customer* dalam melakukan segala aktivitas, mulai dari pengecekan status pengiriman barang hingga estimasi barang itu sampai ke tujuan atau diterima. “Kami sebagai *global logistics company* sama seperti perusahaan lainnya sudah pasti harus pakai sistem dan kami punya sistem *track and trace*. Sistem kami, yaitu Agility Delivers merupakan salah satu bagian dari sistem Agility Tracking sebenarnya, dan data yang diambil dari Agility Delivers ini akan *fit* ke dalam Agility Tracking atau yang sekarang namanya Agility Connects, itu yang bisa dilihat oleh *customer*,” kata Dewi Noraeni, *Data Quality and Training Manager* PT Agility International.

Dewi menjabarkan, Agility Delivers ini merupakan *platform* khusus untuk mendukung kegiatan ekspor-impor secara individual atau secara *on job level*. Sedangkan *transport management system* cakupannya sebatas *on truck level*. “Kalau Agility Delivers *shipment*-nya ada 10 maka *schedule* angketnya ada 10. Tapi kalau *truck management system load list*-nya yang masuk ke *wingbox* ini bisa punya Nike, punya Herbalife, dll. itu akan di-generate dalam satu *transport management system* yang isinya sudah di-input dari awal karena *connect* dengan *warehouse management system* semacam manifes barang. Nanti memang *update*-nya akan parsial, lembarnya cuma satu untuk *transport management system*. Berbeda dengan Agility Delivers, misalnya kami pakai satu *wingbox* untuk 10 *shipment* LTL (*less than truckload*) maka Agility Delivers-nya akan ada 10 berdasarkan *shipment*-nya atau *on shipment basis*. Makanya Agility Delivers itu untuk mendukung ekspor dan impor, kalau *truck management system* itu memang mendukung kegiatan distribusi atau yang sifatnya *local distribution* bukan yang sifatnya ekspor-impor,” ujar Dewi.

Dalam konteks ini *transport management system* terlepas dari sistem Agility Delivers karena memang penggunaannya juga saling terlepas, namun secara sistem masih saling berhubungan karena *log-in*-nya juga sama mengingat aplikasi Agility Tracking dan *transport management system* saling berdampingan. Kalau nanti *transport management system* sudah berjalan, jika di-klik *pick list* maka DO (*delivery order*) akan keluar dan kemudian akan masuk ke *transport management system*. Meski DO tetap dibuat secara individual karena sebagai bukti ke masing-masing *customer*, namun dokumen TMS nya tetap satu.

Shipper reference	Origin / Dest	Consignee	Agility reference	Cargo details	Orig Fit / Vsl House / Arr Fit / Vsl Master bill	Received	Delivery terms	Routing	Carrier	Departed	Arrived
	Created / Created By	Created By	User Details	Updated / Updated By	Comment					Customer Only	
	12 Sep 17 10:52 SEAST Juli Fitri	Agility Rep Jakarta		12 Sep 17 10:52 SEAST Juli Fitri	SURRENDERED BL UPLOAD					<input type="checkbox"/>	
	12 Sep 17 09:46 SEAST Djumono	Customer Rep Djumono		12 Sep 17 09:46 SEAST Djumono	Dear Bu Juli, please share copy final SWB, tis					<input type="checkbox"/>	
	8 Sep 17 16:29 SEAST Djumono	Customer Rep Djumono		8 Sep 17 16:29 SEAST Djumono	Pak Irawan, draft Form-D confirmed, please proceed, thanks					<input type="checkbox"/>	
	8 Sep 17 10:52 SEAST Irawan.Fertus.Hutapea	Agility Rep Jakarta		8 Sep 17 10:52 SEAST Irawan.Fertus.Hutapea	Dear Pak Djumono, draft COO revisi terlampir, mohon dicek kembali					<input type="checkbox"/>	
	8 Sep 17 10:21 SEAST Djumono	Customer Rep Djumono		8 Sep 17 10:21 SEAST Djumono	Pak Irawan, Mohon revisi draft Form-D sbb: HSSL Inv # 390860758 dated : 05.09.2017 FOB = USD28.358.88					<input type="checkbox"/>	
	8 Sep 17 09:17 SEAST Firstson.Siom	Agility Rep Jakarta		8 Sep 17 09:17 SEAST Firstson.Siom	No Booking : BIKTCL7005458 No Cont. : CAIU3882516 No Seal : IDIKT1752757 No Mobil : B.9753.PEH					<input type="checkbox"/>	
	7 Sep 17 17:45 SEAST Djumono	Customer Rep Djumono		7 Sep 17 17:45 SEAST Djumono	Dear Bu Juli, draft BL confirmed, please proceed with SWB					<input type="checkbox"/>	
	7 Sep 17 15:12 SEAST Irawan.Fertus.Hutapea	Agility Rep Jakarta		7 Sep 17 15:12 SEAST Irawan.Fertus.Hutapea	Dear Pak Djumono, draft COO sudah diupload mohon dicek					<input type="checkbox"/>	
	7 Sep 17 11:56 SEAST Juli Fitri	Agility Rep Jakarta		7 Sep 17 11:56 SEAST Juli Fitri	UPDATE BL UPLOAD					<input type="checkbox"/>	
	7 Sep 17 09:58 SEAST Djumono	Customer Rep Djumono		7 Sep 17 09:58 SEAST Djumono	Dear Pak Irawan, please send draft form-D for checking, thanks					<input type="checkbox"/>	
	7 Sep 17 09:58 SEAST Djumono	Customer Rep Djumono		7 Sep 17 09:58 SEAST Djumono	Dear Bu Juli, please amend Port of Discharge & Place of Delivery, should be HAI PHONG, VIETNAM instead of states, please also add the name and address of local agent at destination					<input type="checkbox"/>	
	6 Sep 17 16:05 SEAST	Agility Rep		6 Sep 17 16:05 SEAST	DRAFT BL UPLOAD					<input type="checkbox"/>	

Salah satu lembar data digital tracking and tracing pada sistem Agility Delivers

Dalam hal pelacakan atau penelusuran status pengiriman barang, Dewi mengatakan bahwa *customer* dapat langsung mengecek *shipment*-nya tanpa menggunakan *user ID* dan *password* di dalam sistem Agility Delivers yang berbasis *website* ini. “Yang penting dia punya nomor RW-Bill atau punya nomor BL kita dan ini sebenarnya fitur yang paling sederhana yang kami punya. Berguna untuk visibilitas bagi *customer* terhadap *shipment* mereka. Ini juga yang kami lakukan untuk tim CS dalam memberikan informasi ke *customer* melalui data ini. Tim CS dapat mengirimkan data ini baik dalam format PDF atau HTML dan langsung bisa diemail ke *customer*. Di sini kami tidak bisa mengutak-atik atau merekayasa data karena kami hanya bisa kirim melalui *email*,” ujar Dewi.

Fitur yang lebih bagus, menurut Dewi, adalah dengan menggunakan *user ID* dan *password*. Di sini semua *shipment* yang *freight*-nya menggunakan Agility maka *shipment*-nya bisa dilihat melalui Agility Tracking. Di luar itu, kata Dewi, hanya bisa dilakukan jika *customer*-nya itu memang sudah diset. “Misalnya Unilever, walaupun mereka tidak menggunakan *freight* dengan Agility karena sudah punya kontrak dengan *global carrier*-nya masing-masing, tetapi kami bisa atur karena Unilever mau memastikan *shipment*-nya. Kebetulan Agility adalah *customs agents* (agen pabean) untuk Unilever. Dalam konteks ini Unilever, kami melakukan sistem *end-to-end* dan mereka hanya buka PO kemudian ditembuskan ke tim kami dan tim kami sudah diperkenalkan kepada *supplier* Unilever di luar negeri. Jadi tim Agility yang akan mengejar atau menindaklanjuti ke *supplier* di luar negeri, ini barangnya PO-nya kapan siap? Oh iya nanti saya akan *booking* pakai *carrier*-nya masing-masing dan mereka akan *follow up* ke kami. Kami yang melakukan *input milestone*-nya di sistem kami, dan *milestone* di sistem kami ini bisa ditambahkan sesuai kebutuhan masing-masing *customer*,” kata perempuan ramah ini.



Dewi Noraeni, Data Quality & Training Manager Agility International

Penggunaan Agility Tracking sebenarnya dapat dilakukan *capture* untuk dua hal di luar data *shipment* yang standar. Pertama adalah *reference*, yaitu pengenalan yang bisa mencantumkan nomor LC, atau nomor *invoice*, atau nomor PO. Bagi *customer* yang pengenalnya mau pakai nomor PO bisa ditunjukkan sesuai nomor PO-nya. Intinya adalah apa pun yang *customer* inginkan tampilkan sebagai *identifier* (pengenal) untuk dapat mengenali *shipment* dari Agility sesuai nomor PO yang diinput maka data langsung ditampilkan secara valid. Kemudian *capture* yang kedua dari Agility Tracking adalah *milestone* (kejadian penting), mencakup kegiatan apa saja yang mau ditampilkan di sini. Kalau untuk ekspor dapat merekam mulai dari kapan *customer* melakukan *place booking*, kapan Agility menyampaikan *booking confirmation*, kapan *stuffing*, kapan final data, kapan masuk ke pelabuhan, kapan berangkat, dst. Kalau dari sisi impor bisa dilakukan *capture* untuk semua *milestone* sepanjang bisa mendapatkan informasi dan sumber informasinya jelas.

Terkait surat jalan atau bukti terima barang, Dewi menambahkan bahwa Agility menyediakan *platform* digital untuk tanda buktinya. “Kami punya empat standar dalam *event cargo tracking*, yaitu *physical receive of goods, departure, arrival, dan proof of delivery (POD) atau delivered*. Agility Delivers akan meng-*capture* status *physical receive of goods* dan *delivered*, di mana truk kami berperan di sini atau pun truk milik vendor dalam hal ini. Kalau *shipment*-nya LTL dan menggunakan armada kami sendiri, semua *driver* kami sudah dibekali *smartphone* Android yang sudah dilengkapi aplikasi Agility Delivers. Mereka tinggal *scan* dalam dokumen LTL kami dan *customer* cukup tanda tangan di HP sopir tanpa perlu menggunakan *stylus* karena menggunakan jari tangan juga bisa. Sesudah itu diklik maka akan secara otomatis di-*generate* ke dokumen terpisah yang namanya EPOD (*Electronic Proof of Delivery*) baik untuk impor maupun ekspor. Nanti arahnya kami akan meminta *customer* untuk menerima EPOD daripada menggunakan surat jalan dengan stempel basah. Surat jalan ini selain sebagai bukti bahwa barang sudah diambil atau dikirim, *customer* meminta ini sebagai lampiran tagihan,” kata Dewi menjabarkan.

Customs Clearance

Saat melakukan *customs clearance* terutama untuk ekspor melalui jalur laut, hal paling krusial adalah barang yang dikirim harus disertai dengan dokumen *Verified Gross Mass* (VGM). "Dalam hal ini Agility Delivers punya layanan untuk EVGM melalui fitur tambahan, yaitu *Agility scan* untuk memoto barang yang rusak. Terpenting saat kita melakukan *clearance* adalah dokumen yang dibutuhkan harus lengkap sesuai yang dipersyaratkan, dan melalui EVGM yang ada di dalam Agility Delivers maka kita bisa memfasilitasi urusan *customs clearance* untuk *customer*. Sebagai *sharing* saja, 60% vendor

trucking di Malaysia tidak mau pakai Agility Delivers ketika melakukan *customs clearance*, karena mereka sudah menerapkan EDI (*Electronic Data Interchange*) yang sudah lebih *real time* dan lebih canggih dari Agility Delivers. Dalam hal ini saya berharap dengan adanya SIAB (Sistem Informasi Angkutan Barang) dari Aprindo atau apa pun *platform*-nya, dapat memungkinkan untuk mengarah ke implementasi EDI ini, karena pada prinsipnya semua sistem bisa diinterface," ujar Dewi.

Menurut *Chief Executive Officer* Punitar Logistics Group, implemen-

tasi EDI di Indonesia sejauh ini masih terkait dengan urusan kepabeanan. "*Electronic data interchange* atau EDI ini lebih menyangkut *customs clearance*, karena dalam proses *customs* itu membutuhkan dokumen-dokumen untuk berinteraksi di dalam proses *customs*-nya itu sendiri. Jadi peraturan-peraturan apa saja yang diperlukan supaya bisa dikoneksikan dengan perpajakan *customs*, masuk kategori merah atau kuning atau hijau itu diatur semuanya dengan EDI ini, dan EDI yang dimiliki oleh pemerintah ini berbeda dengan TMS," kata Roby Kurniawan.



SOLE AGENT

PT. DWI MULTI MAKMUR

4Q: Quality, Qualify, Quantity dan Quick Service

Jl. Kapuk Muara No. 7, Komp. Duta Harapan Indah Blok. OO No. 12 Jakarta Utara 14450

Telp : +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616073, +62 21 6616037 Fax : +62 21 66694883

email : info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id website : www.dwimultimakmur.com





PABRIKAN TRUK | JAGA ASET PELANGGAN

Teks & Foto: Antonius Sulistyio

Peran serta pabrikan truk dalam hal ini agen pemegang merek (APM) termasuk jaringan distributor resminya, sangat penting dalam perkembangan sistem manajemen transportasi atau *transport management system* dalam angkutan barang. Mengingat produsen kendaraanlah yang dapat langsung menyentuh dan memfasilitasi kebutuhan dari industri logistik yang mensyaratkan keberadaan *transport management system* untuk melayani pengiriman barang menggunakan armada angkutan dalam jumlah besar (*fleet*). Untuk saat ini, *transport management system* berbasis *information technology* seharusnya sudah menjadi *mandatory*, karena masing-masing perusahaan transportasi harus mampu meningkatkan efisiensi biaya operasional armadanya untuk memenangkan kompetisi di bisnis transportasi logistik. "*Transport management system* adalah alat bantu yang paling tepat untuk mencapai nilai efisiensi tersebut. Dalam hal ini kami selaku APM menyediakan suatu *device* untuk *vehicle management system* dengan nama Mimamori, yang dapat dipasang di truk kelas medium kami, yaitu Isuzu Giga," kata Istadi, *Sales Support Dept. Head* PT Isuzu Astra Motor Indonesia, APM truk Isuzu di Tanah Air.

Iveco, pabrikan truk yang berkanotor pusat di Torino, Italia ini juga menawarkan sistem yang mampu mendukung keberadaan *transport management system* di perusahaan logistik di Indonesia. "Kalau di Iveco, mulai dari produk yang paling tinggi, menengah sampai yang paling bawah, sudah didukung dengan teknologi Controller Area Network atau CAN bus. Begitu produk Iveco masuk ke Indonesia, dia tinggal dikoneksikan dengan *fleet management system* atau FMS melalui CAN bus, cukup *plug and connect* tanpa melakukan modifikasi apa pun. FMS adalah sebuah sistem yang didesain untuk membantu meningkatkan produktivitas pekerjaan. Bagi pengusaha angkutan ukurannya adalah seberapa banyak truk miliknya dapat beroperasi. Di Indonesia terutama di Pulau Jawa dengan kondisi banyak kemacetan, yang namanya GPS sudah menjadi satu keharusan dan kebutuhan. Nah, FMS ini menyediakan posisi GPS untuk mengetahui rute mana saja atau rute alternatif yang memang bisa dilalui karena *traffic*-nya dianggap lebih longgar. Kalau sekarang dia lebih cepat sampai, lebih cepat *loading-unloading*, lebih cepat kembali, otomatis produktivitasnya jadi naik. Untuk menentukan rute alternatif juga bisa dilakukan *re-route* secara *real time*," ujar Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra

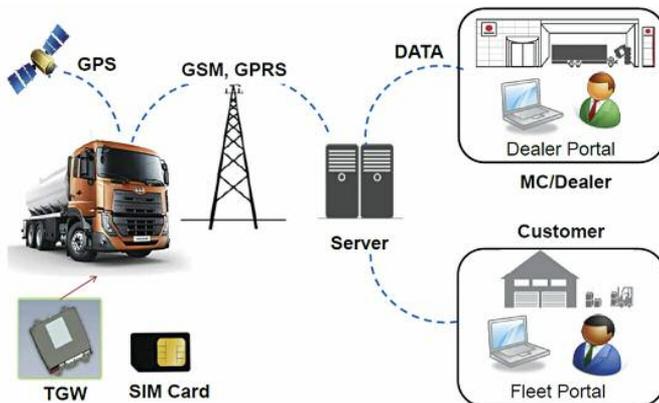
Jawara selaku pemegang lisensi eksklusif truk Iveco di Indonesia.

Begitu pun dengan UD Trucks, yang memfasilitasi kebutuhan akan sistem manajemen transportasi bagi *customer*-nya dengan layanan UD Telematics. "Kegunaan UD Telematics mencakup lima hal pokok. Pertama untuk mengendalikan biaya bahan bakar, meningkatkan produktivitas *driver* dalam arti kita bisa monitoring apakah truk ini dalam posisi *idle*, berjalan, atau berhenti. Kemudian untuk memantau armada dan *driver* sehingga sopir tidak bisa lari atau berbohong, dalam arti pergi keluar dari jalur karena dia bawa angkutan yang lain misalnya. Juga berfungsi untuk mengurangi pekerjaan administratif seperti misalnya si *driver* tidak perlu lagi mencatat rutenya dari mana ke mana, berapa trip kilometernya, *fuel*-nya harus beli di mana. Intinya adalah, UD Telematics dipakai untuk mendukung kinerja sopir sekaligus untuk memonitoring pergerakan kendaraan barang yang diangkutnya," kata Theo Wibisono, *Head of Product Management* PT Volvo Indonesia selaku pemegang *brand* UD Trucks di Tanah Air.

Fitur dan layanan yang ditawarkannya pun beragam, namun secara esensi lebih mengedepankan aspek keamanan dan efisiensi dalam pemakaian bahan bakar. Mengingat faktor keamanan barang menjadi



keajiban bagi setiap transporter, serta biaya bahan bakar juga merupakan *cost* terbesar dalam operasional *fleet*. Seperti Mimamori dari Isuzu yang telah dijual kepada *fleet customer* Indonesia sejak 2013 lalu ini membawa sejumlah fitur mulai dari *Auto Vehicle Positioning*, *Over Speed* dan *Hars Go/Stop*, *Message Delivery*, *Maintenance*, dan *Accident Alert*. "Mimamori adalah perangkat yang bisa memonitor kondisi kendaraan dan pengemudi. Semua data ditransfer ke server Mimamori melalui jaringan selular, sehingga kita dapat memonitor status pengemudi di PC. Hanya bermodal internet, tanpa perlu *software* khusus. Fitur-fitur di dalam Mimamori membuat pengemudi dan kendaraan lebih *safety*, kendaraan dapat bekerja secara ekonomis, *efficiency operational cost* meningkat, dan kendaraan terjamin keamanannya dari pencurian," kata Istadi.



Sementara layanan dalam FMS dari Iveco mencakup fitur *route planning* untuk mengatur rute dengan harapan unit dapat cepat sampai, cepat bongkar, dan cepat kembali. Kemudian fitur *Geofence* yang akan memberikan peringatan berupa bunyi untuk memberi tahu bahwa jalur yang dilalui salah. Fitur *fuel consumption* untuk kontrol konsumsi bahan bakar dan mengetahui sisa bahan bakar yang ada di tangki. Serta fitur *Periodic maintenance* untuk mengatur jadwal perawatan berkala. "Fitur tambahan yang memungkinkan di FMS

seperti untuk pencatatan *DO (delivery order)*, manifest barang, yang bisa di-*record* ke dalam sistem FMS. Sehingga nantinya *summary traffic management*-nya bisa dicatat. Mulai dari data barang apa saja yang dibawa, sopirnya siapa, penanggung jawabnya siapa, sisa uang bensinnya berapa, sisa solar di tangki berapa, *fuel consumption* per kilometernya berapa, termasuk *schedule maintenance*-nya semuanya bisa tercatat," ujar Rudhi Wibawa.

Sedangkan UD Trucks membawa empat fitur utama, yaitu *track and trace* untuk mengetahui lokasi dan posisi, *fuel utilisation* untuk mengetahui berapa banyak konsumsi bahan bakar yang sudah terpakai, *fuel loss alert*, dan *proactive support*. "*Fuel loss alert* merupakan salah satu fitur andalan kami, karena jika ada pencurian solar atau 'dikencingin' di jalan langsung ada notifikasi dari sistem. Untuk fitur *proactive support* ini terhubung dengan diler untuk layanan *maintenance* dan dukungan teknis di lapangan. Dengan *Proactive Support*, diler dapat melakukan *update* rencana servis berdasarkan kilometer aktual dan jam mesin (*hourmeter*) yang tepat, memberikan informasi tentang kode kesalahan atau *fault codes* kepada sopir jika lokasi kendaraan jauh dari bengkel, dan membantu *customer* dalam menganalisa kendaraan dan *driver*-nya," ujar Theo Wibisono.

Theo menjelaskan untuk cara kerja UD Telematics ini bisa dilakukan dari portal *customer* untuk mengecek kondisi truk secara *real time*, dan dalam hitungan menit sistem akan selalu *synchronize* sehingga posisi kendaraan tidak mungkin meleset. Data-data dalam sistem akan masuk ke portal *customer* maupun ke portal diler. "Data ini yang dipakai oleh diler untuk menjadwalkan interval servis dsb. *Hardware*-nya menggunakan TGW atau *telematics gateway* yang sudah *built-in* dengan SIM card, dan posisinya berada di dalam dasbor kendaraan dan pemasangannya cukup sulit. Tapi semua truk UD Quester yang dijual di Indonesia sudah *built-in* dengan TGW ini," katanya.

NILAI TAMBAH



Herlina Oktavionita Lengkey, Senior Manager ILS - JASUM CKB Logistics

Pengguna TMS atau FMS menyadari bahwa keberadaan teknologi informasi saat ini tak dapat dilepaskan dari rutinitas operasional. Menurut Senior Manager Integrated Logistics Services (ILS) Jawa and Sumatera (JASUM) PT Cipta Krida Bahari (CKB Logistics) Herlina Oktavionita Lengkey, dengan memanfaatkan FMS bisa memberikan *benefit* dari sisi unit kendaraannya maupun dari keseluruhan operasional armada di perusahaannya. "Karena kalau sebagai CKB Logistics kita kan diberi aset dengan harapan dapat melakukan pemanfaatan aset tersebut secara optimal, sementara pemanfaatan aset yang optimal itu sangat bergantung pada unit yang tersedia dan unit yang tersedia itu juga sangat tergantung pada *maintenance* nya. Untuk *maintenance* ini dengan adanya FMS maka unit kita bisa termonitor, kapan jadwal untuk melakukan *maintenance* yang reguler. Kemudian dari jadwal *maintenance* reguler tadi kita bisa mengatur alokasi ordernya, sehingga dari

pengaturan jadwal yang dilakukan sistem FMS ini kita dapat melakukan penjadwalan sehingga tidak mengganggu ordernya. Artinya, dengan terjadwalnya *maintenance* itu kita dapat mengoptimalkan penggunaan unit kita dan tentunya *return* nya sendiri bisa kita optimalkan. Jadi tidak ada *void* selama masa beroperasinya unit kita, sehingga dari sisi penggunaan asetnya juga semakin baik," urai Herlina.

Pihak APM juga menyediakan fitur yang memungkinkan pengguna untuk menentukan rute perjalanan teraman demi menjaga aset usahanya. "FMS yang kami miliki bisa mengatur dari sisi routing atau rute, artinya rute sudah bisa ditentukan bahwa truk ini harus lewat jalan mana karena di situ ada GPS. Dalam FMS ini juga ada cara untuk mengontrol berapa lama unit ini dalam perjalanan, mengontrol unit sudah ada di mana, mengontrol sisa bahan bakar yang ada di tangki berapa, mengontrol kalau unit ini tiba-tiba dibelokin oleh si sopir sistem bisa memberi alert karena ada fitur *geofence zone*. Selain itu, FMS bisa melihat ke arah depan kendaraan karena di

FMS bisa dipasang kamera di kabin. Sebab kadang sopir jika ditanya berada dimana suka tidak jujur, dengan kamera di FMS ini si sopir sudah tidak bisa bohong lagi karena lokasi kendaraan sudah terekam melalui kamera ini," ujar Rudhi Wibawa mewakili produk Iveco.

Menurut Herlina, fitur Geofence dari Iveco ini perlu dilakukan setting awal untuk tentukan rute yang akan dilewati, misalnya dari Tanjung Priok ke Merak, kemudian rute tersebut akan dikunci posisinya. "Jadi sepanjang jalan itu dimana saja yang akan dilewati termasuk posisi rest areanya dimana saja sudah kita tentukan, dan itu menjadi rute yang kita approve. Ketika aktualnya, nanti sistem ini secara intelligence akan melihat apakah benar si driver mengikuti rute yang tadi sudah diapprove, itu lah fungsi Geofence nya. Ketika dia menyimpang entah karena dia belok karena high traffic maka di sistem akan berkedip dan secara otomatis memberi laporan melalui e-mail ke admin fleet.

Laporan yang diterima oleh admin fleet ini yang akan menjadi create exception untuk mengecek kondisi sebenarnya yang terjadi di lokasi itu. Jika secara GPS terlihat bahwa kondisinya high traffic, sehingga driver memerlukan alternatif jalan. Alternatif jalan ini pun pada saat journey road mapping memang sudah kita berikan alternatif, tapi di saat kita setting Geofence yang dilock adalah jalan yang main road. Jadi ketika sopir berbelok ke luar dari rute yang sudah diapprove maka sistem akan re-confirm kondisi saat itu, apa yang menye-

babkan si driver mengambil alternatif jalan yang lain. Jadi akan kita verifikasi di saat itu, apakah pengecualian rute ini memang masih dalam kategori yang normal atau something else. Yang ditakutkan adalah terjadinya hijack di jalan atau kondisi lainnya yang tidak kita inginkan. Di situ fungsi Geofence yang membantu kita dalam mengontrol, karena dari sisi aset yang kita jaga dalam hal ini barang milik *customer* itu sangat diperlukan termasuk menjaga aset perusahaan," jelasnya.

Herlina mengatakan, CKB Logistics telah menggunakan FMS berbasis IT sejak 5 tahun terakhir karena menyadari ar-madanya semakin banyak dan *traffic* juga semakin meningkat. "Kalau kita pantengin satu per satu agak memakan waktu dan untuk data yang segitu banyak agak sulit juga kita memonitor secara manual. Peran dari IT ini dari sisi pengeluaran waktu untuk memonitor data-data itu sendiri sudah bisa turun sampai 30-an persen dari *effort* yang sebelumnya kita lakukan secara manual terutama dari sisi record perjalanan. Kemudian yang paling signifikan juga kita perlu *tracing* untuk *safety*, dan memang dari sistem ini yang kita manfaatkan," ujarnya. Teknologi monitoring di dalam FMS, kata Herlina, juga dirasakan sebagai benefit saat menawarkan layanannya kepada para *customer*. "Terutama untuk fitur *safety* nya tadi. Karena biasanya dengan *customer-customer* multinasional company kami, sejak awal (FMS ini)-HAPUS sudah kita tawarkan sebagai value add untuk mereka."



Theo Wibisono
Head of Product Management
PT Volvo Indonesia



Rudhi Wibawa
General Operation Manager-
Sales PT Chakra Jawara

TRUK
MITSUBISHI
NO.1
DI INDONESIA



NEW FE 74 L

**LEBIH PANJANG
BISNIS MENJULANG**



**REKOR PENJUALAN
TRUK TERBANYAK**

MITSUBISHI FUSO authorized distributor



PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motors
www.ktbfuso.co.id

ANDALAN BISNIS SEJATI

Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkan Bisnis Anda

Dengan pelumas yang tepat, Anda dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis sampai dengan dua kali lipat.

Pada penghujung tahun 2015, Gabungan Industri Alat-Alat Mobil & Motor (GIAMM) merilis data bahwa tercatat penurunan ekonomi dan daya beli sebesar 6,9%. Sementara pasar otomotif mencatat penurunan sebesar hampir 20%. Meski tahun ini secara makro ekonomi Indonesia diperkirakan lebih baik dari tahun lalu, namun bagi dunia usaha hal ini tidak serta merta selaras dengan peningkatan kinerja bisnis. Masih banyak faktor yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis di dunia usaha tanah air seperti meningkatnya biaya operasional, ketidakpastian pendapatan akibat belum pulihnya daya beli masyarakat, persaingan yang kian ketat dan lainnya. Oleh sebab itu, salah satu strategi yang dapat dijalankan para pelaku bisnis untuk dapat bertahan dan tetap berkembang di tengah situasi seperti ini adalah dengan penerapan prinsip-prinsip efisiensi di berbagai

bidang, termasuk diantaranya pemeliharaan kendaraan/armada operasional mereka. Salah satu komponen penting dalam pemeliharaan armada tersebut adalah pemilihan pelumas kendaraan. Memahami kebutuhan para pebisnis armada kendaraan, ExxonMobil hadir dengan Mobil Delvac sebagai pelumas mesin berkualitas hebat untuk kendaraan dengan aplikasi berat. Para ilmuwan di ExxonMobil menemukan bahwa salah satu produk Mobil Delvac digunakan untuk mencapai penghematan bahan bakar (*Fuel Economy*)* hingga 2,9% pada sebuah uji coba penghematan bahan bakar Millbrook yang dilakukan pada dua merek mesin berbeda. Mobil Delvac 1™ LE 5W-30 digunakan pada mesin dan Mobilube 1™ SHC 75W-90 digunakan pada poros belakang (*rear axle*) kedua kendaraan tersebut, dengan Mobilube 1™ SHC 75W-90 dan Mobil Delvac™ Synthetic

Transmision Oil V30 digunakan pada bagian transmisi masing-masing truk tersebut. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata sampai dengan 2.0% untuk situasi berkendara di perkotaan serta 2.9% untuk berkendara di jalan tol.**

Di pasar Indonesia, produk Mobil Delvac telah terbukti mampu membantu para pelaku bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka. Contohnya, PO Puspa Jaya telah berhasil meningkatkan secara signifikan efisiensi operasional sejak melakukan penggantian ke pelumas Mobil Delvac MX 15W40. Perusahaan melaporkan periode penggantian pelumas dan filter pelumas bertambah dua kali lipat dari setiap 5.000 km menjadi setiap 12.000 km serta mampu mencatat penghematan sebesar Rp 94,016,000-/unit per tahun.

Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kinerja produk Mobil Delvac telah dipercaya menjadi *brand* pelumas untuk mesin diesel terutama untuk armada *heavy-duty*. Mobil Delvac secara luas telah digunakan di berbagai sektor industri, mulai dari transportasi, pertanian, pertambangan hingga konstruksi yang mengendalikan kendaraan niaga dan mesin berat untuk menjalankan bisnis mereka serta membantu meningkatkan potensi produktivitas bisnis mereka. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi

http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx

* Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

** Klaim ini berdasarkan perbandingan pelumas mineral 15W-40 pada mesin, 85W-140 pada poros belakang, dan 80W-90 pada transmisi. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata mencapai 2.9% untuk berkendara di jalan tol. Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

untuk informasi distributor kunjungi
www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com

Mobil Delvac™

Performa oleh ExxonMobil





Pembatasan Impor Mur & Baut Ciptakan Kelangkaan dan Kenaikan Harga

Teks : Citra | Foto : Pebri

Upaya pemerintah meningkatkan daya saing nasional, terutama di industri besi, baja, baja paduan dan turunannya, dikeluhkan importir *spare part* kendaraan angkutan barang. Importir menilai Permendag Nomor 82/M-DAG/PER/12/2016 tentang Ketentuan Impor Besi atau Baja, Baja Paduan dan Produk Turunannya menghambat proses bisnis. Kebijakan yang berlaku sejak 1 Januari 2017 ini membuat proses impor *spare part* untuk kendaraan trailer menjadi langka di pasaran dan mengalami kenaikan harga.

Direktur Pemasaran PT Dwi Multi Makmur, Jusniwati mengatakan bila pembatasan impor untuk produk baut, mur, dan beberapa produk lainnya adalah persoalan yang sama seperti pembatasan impor ban beberapa waktu lalu. Namun, menurutnya yang membedakan antara pembatasan impor ban dengan *spare part* adalah pada kesiapan industri dalam negeri dalam memproduksi *spare part*. "Kebanyakan untuk produk yang terkena larangan terbatas adalah baut, *forsted*, *spin*, *spring*. Di sisi lain untuk asosiasi yang menghimpun importir untuk produk seperti mur, baut dan per itu juga tidak membantu dan importir harus berjuang sendiri-sendiri," keluhnya.

Menurutnya larangan terbatas untuk beberapa *spare part* untuk kebutuhan trailer adalah imbas dari pembatasan impor untuk besi dan baja. Jusni menambahkan, tujuan larangan terbatas beberapa produk *spare part* hanya untuk perusahaan yang memasukkan barang (impor) ribuan ton dengan harga murah yang telah diproduksi di dalam negeri. Sedangkan *spare part* untuk trailer yang ia impor hanya untuk kebutuhan khusus yang kebutuhannya terbatas pada kendaraan besar saja. Bahkan untuk produk-produk yang ia impor, seperti beberapa jenis baut dan mur belum diproduksi di Indonesia.

Pada produk yang ia jual, terdapat 28 jenis yang terkena larangan terbatas. Beberapa dari produk tersebut memang telah diproduksi di Indonesia, namun ada dua produk yang belum bisa diproduksi. Sedangkan jumlah impor yang ia lakukan ke Indonesia jumlahnya tidak lebih dari puluhan ton jumlah impornya. Berdasarkan pengamatannya di lapangan, produk-produk mur dan baut memang lebih didominasi produk impor.



”Barang yang kami datangkan itu beberapa belum diproduksi di dalam negeri. Kalau untuk pabrikan mur dan baut, itu rata-rata menjual ke ATPM yang punya kebutuhan banyak.”Sepengamatan saya, meski Indonesia bisa membuat baut roda, tapi pangsa pasarnya itu ke ATPM. Jadi kalau yang di luar ATPM atau produk yang di luar *aftersales market*, pabrikan itu tidak membuat dan untuk kebutuhannya harus dari impor,” paparnya.

Jusni mengatakan, menjadi dasar penerapan larangan terbatas adalah daya saing antara produk dalam negeri dan produk impor, Jusni mengaku bila harga produk impor jauh lebih murah ketimbang produk dalam negeri. Pasokan bahan baku yang masih impor ke luar negeri membuat harga *spare part* dalam negeri menjadi tinggi sehingga membuat produk impor mendapat peluang besar di pasar. Meski demikian ia menyayangkan larangan terbatas tersebut juga berlaku bagi *spare part* yang jumlah impornya tidak terlalu besar.

”Kami ini membantu agar truk terus beroperasi dan perekonomian juga terus jalan. Kami memegang merek, sehingga orisinalitas barang itu harus kami pegang. Sebenarnya kami beli di sini juga bisa, tapi repotnya nanti kalau terkena klaim. Sebenarnya yang menjadi masalah adalah industri di Indonesia sebenarnya bisa memproduksi, namun bahan baku dari produk logam yang saat ini terkena larangan terbatas itu juga impor sehingga harganya mahal. Kalau menurut kami, pemerintah harus bisa melihat secara menyeluruh, terutama terkait bahan baku,” katanya.

Pemerintah Diminta Turun ke Lapangan

Penerapan Permendag Nomor 82/M-DAG/PER/12/2016 tentang Ketentuan Impor Besi atau Baja, Baja Paduan dan Produk Turunannya membawa dampak yang cukup serius. Proses panjang importasi yang ia rasakan sejak Maret 2017 menjadi lebih rumit dibandingkan sebelumnya membuat pasokan *spare part* yang belum diproduksi di dalam negeri ini menjadi terbatas.

Jusni menambahkan, dampak yang terjadi akibat kebijakan ini adalah kesulitan dalam *supply* ke *customer* dan membuat proses *after sales* menjadi susah. Menurutnya, selama ini importir *spare part* bergantung pada masing-masing importir.

”Kalau sekarang *customer* itu tidak lagi berpikir soal harga. Begitu ada stok, *customer* akan langsung mengambil seperti baut roda, itu sekarang pasokan agak kosong. Kebijakan larangan terbatas ini juga sudah menimbulkan kenaikan harga produk dalam negeri karena stok barang mulai kosong. Di sisi lain, sekarang harga besi itu gila-gilaan. Mulai September 2017 harga produk-produk baut dan mur itu naik,” jelasnya.

Menurutnya, sudah seharusnya pemerintah menilik langsung ke lapangan sebelum membuat peraturan. Pemerintah diharapkan memahami ketersediaan produk, kebutuhan dan jenis-jenis produk, baik yang sudah diproduksi atau pun yang belum diproduksi. Meski demikian Jusni mengapresiasi upaya pemerintah dalam memperkuat industri dalam negeri. Ia hanya berharap upaya pembatasan impor seharusnya melibatkan semua pihak untuk sosialisasi dan mencari jalan tengah penyelesaian masalah.

”Kami berharap pemerintah melakukan kajian terhadap kebijakan yang akan dikeluarkan. Jangan sampai pergantian kepemimpinan itu membawa perubahan terkait kebijakan dan membuat ketidakstabilan. Pemerintah harus membuat regulasi dengan pertimbangan jangka panjang,” ujarnya.

Menurut Jusni, pembatasan impor ini diperparah dengan ketergantungan pemerintah Indonesia dengan Cina. Sedangkan di Cina sendiri juga sedang kesulitan bahan baku karena industri di Cina sedang fokus dengan isu lingkungan. Perusahaan yang masih memiliki tingkat polusi tinggi dilarang beroperasi dan dituntut mengurangi polusinya agar bisa kembali beroperasi. Beberapa kali pihak produsen dari Cina memang telah memberikan peringatan adanya kenaikan harga. Menurutnya, dulu mau pesan barang itu bisa langsung dan prosesnya hanya dua minggu. Kalau sekarang, kalau pesan harus antri dan kapan akan direalisasi juga belum tahu.

Untuk mendapatkan persetujuan impor, perusahaan harus mengajukan permohonan secara elektronik ke kepada direktur jenderal dengan melampirkan API-U atau API-P, pertimbangan teknis (Kementerian Perindustrian), kontrak penjualan atau bukti pemesanan bagi perusahaan pemilik API-U yang mengimpor besi atau baja, serta *mill certificate*.

”Kami daftar secara *online* ke web Sistem Informasi Industri Nasional (SIINas). Setelah disetujui barulah kami ke sana untuk dicek secara langsung data aslinya. Kalau sudah cocok, kami diberikan *password* SIINas. Intinya kami harus buat permohonan, surat pernyataan, surat laporan impor barang dua tahun sebelumnya dan membuat *flow chart* produksi yang akan diimpor. Kemudian kami membuat surat rencana impor barang dengan kuantitas berdasarkan tonase. Kemudian bukti PO dari *customer* untuk perbandingan kuota dan memberikan Izin Usaha Industri (IUI) ke *customer*. Tanpa adanya IUI, belum tentu disetujui,” keluhnya.

Jusni juga menambahkan, lamanya proses importasi sebagai dampak dari Permendag 82 adalah proses verifikasi pada barang yang datang. Beberapa hal yang harus diverifikasi mencakup negara asal pemuatan barang, uraian barang pos tarif /HS, jenis, jumlah dan spesifikasi barang yang diimpor, SNI (pada produk yang dipersyaratkan) dan juga negara tujuan impor. Hasil verifikasi tersebut digunakan sebagai dokumen pelengkap di proses di pelabuhan.

Lindungi Industri Logam dari Upaya Spekulasi

Menanggapi keluhan importir *spare part*, khususnya untuk produk mur dan baut, Direktur Jendral Industri Logam, Mesin, Alat Transportasi dan Elektronika I Gusti Putu Suryawirawan menampik bila pihaknya melakukan pembatasan impor. Menurutnya, apa yang dilakukan Kementerian Perindustrian dilakukan adalah untuk mendata peruntukan impor dan agar lebih tertib administrasi.

"Produk impor yang kami batasi adalah yang tidak jelas peruntukannya. Kami hanya tidak ingin ada impor untuk tujuan spekulasi sehingga Indonesia harus kebanjiran produk Cina. Kalau ada yang ingin impor dengan tujuan yang jelas peruntukannya dan jelas akan dijual ke mana dan selama di Indonesia belum memproduksi itu kami persilakan. Kebanjiran barang spekulasi di Indonesia itu dapat mengganggu kestabilan industri dalam negeri," kata Putu.

Menurut Putu, pembatasan yang dilakukan selama ini adalah karena instruksi Presiden Joko Widodo yang melarang impor barang pada produk-produk yang sudah diproduksi di dalam negeri. Ia juga menambahkan bila banyak pihak yang mengatasnamakan kebebasan untuk dalih impor barang membuat Indonesia kebanjiran produk impor. Hal ini, menurutnya, membuat industri dalam negeri sulit berkembang.

Putu menuturkan, sampai saat ini produk mur dan baut dengan bahan *carbon steel* sudah dapat diproduksi di Indonesia. Sedangkan produk yang diproduksi dengan bahan baku logam khusus dan untuk keperluan industri *oil and gas* dan alat berat belum dapat diproduksi di Indonesia.

"Industri mur dan baut itu sudah cukup kompetitif di Indonesia dan sudah banyak pelaku industri lokal yang bermain di sana. Kalau dari sisi harga, itu semua diatur oleh pasar. Kalau harga produk impor lebih murah itu banyak kemungkinannya, salah satunya adalah politik dumping. Untuk politik dumping itu sulit dibutuhkan dan proses pembuktiannya lama sekitar dua tahunan. Dua tahun ini waktu yang cukup lama dan industrinya sudah keburu mati," ujarnya.

Putu berharap upayanya selama ini dilihat sebagai upaya melindungi industri dalam negeri agar dapat bersaing dengan produk impor. Menurutnya, bila impor tidak dibatasi, terutama untuk barang yang tidak jelas peruntukannya atau spekulasi akan mematikan industri dalam negeri. "Industri dalam negeri harus bisa tetap bersaing, menciptakan lapangan kerja dan memberikan pemasukan bagi negara, terlebih bila industri dalam negeri bisa ekspor. Indonesia itu negara besar dengan penduduk besar pula. Ini adalah pasar yang menarik. Jangan sampai pasar yang menarik ini dimanfaatkan oleh orang lain. Industri dalam negeri ini harus berjaya di negeri sendiri," pungkasnya.



**I Gusti Putu
Suryawirawan**
Kementerian Perindustrian



SUGI PURNOTO
Wakil Ketua II Aprindo



JUSNIWATI
Direktur Pemasaran
PT Dwi Multi Makmur



ATPM SAMBUT BAIK PEMBATASAN IMPOR *SPARE PART*

Teks : Citra, Sigit | Foto : Pebri dan Giovani



Upaya pemerintah melakukan pembatasan impor untuk melindungi industri lokal disambut baik pihak Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM). Melalui Permendag Nomor 14/M-DAG/PER/2/2017 tentang Penyesuaian Klasifikasi Barang yang Terkena Impor Berdasarkan Sistem Klasifikasi Barang, pemerintah menyatakan bila barang yang diekspor dan diimpor harus sesuai dengan uraian barang dan pos tarif/HS yang terdapat dalam sistem klasifikasi barang tahun 2017. Pembatasan impor ini dinilai ATPM merupakan upaya perlindungan produsen lokal dan juga upaya melindungi konsumen dari produk palsu, khususnya *spare part*.

Langkah ini dinilai ATPM sangat tepat karena dapat menjaga mutu barang dan melindungi konsumen dari kerugian mendapatkan *spare part* palsu. "Regulasi yang mengatur tentang pembatasan *spare part* adalah langkah yang baik dalam rangka menjaga mutu barang. Regulasi ini efektif dalam membendung *spare part* dari luar dan menuntut *spare part* yang masuk harus memiliki SNI dan sesuai dengan mutu produk. Jangan sampai konsumen bayar mahal untuk *spare part* palsu," kata Masat Zakariyah, *Branch Head* Indomobil Prima Niaga Hino Jemursari.

Menurut Masat, peredaran *spare part* palsu cukup meresahkan *customer*. Pasalnya peredaran *spare part* palsu tidak hanya di kota besar, melainkan sudah sampai ke daerah-daerah. Ia membenarkan bila peredaran *spare part* palsu cukup pesat di pasaran. Menurutnya, *part shop* yang ada di beberapa kota telah dibanjiri produk dari luar negeri. Untuk mengatasi kecemasan *customer*, Masat mengatakan bila pihaknya telah memberikan pendidikan ke konsumen untuk membedakan *spare part* orisinal dan yang tidak.

Masat mengaku bila peredaran *spare part* palsu tidak terbatas pada *part* berukuran kecil saja, karena *spare part* besar juga banyak juga yang palsu. Menurutnya, dampak yang ditimbulkan dari peredaran *spare part* palsu cukup serius, seperti kerusakan mesin. "Kami tidak bisa membatasi importir pihak lain untuk mema-

sukkan *spare part*. Kami tidak melarang pihak lain mendapat peluang bisnis, karena *customer* tentu sudah mengerti bila ada harga ada kualitas. Namun yang kami permasalahan adalah jangan sampai ada *customer* yang sudah membeli dengan harga produk asli tapi mereka mendapat yang palsu," ujarnya.

Untuk membedakan *spare part* asli dan tidak, kata Masat, dapat dilakukan dengan melihat kemasan produk dengan lebih jeli. Karena, menurutnya, *spare part* palsu juga terdapat hologram yang sama dengan produk asli. "Kertas pembungkus produk asli itu tidak mudah lapuk terkena air. Sedangkan produk yang tidak asli lebih mudah lapuk apabila terkena air. Kalau logo Hino disinari oleh cahaya dan menyala itu berarti *spare part* asli, kalau tidak menyala berarti palsu. Kemudian ada garis yang kalau dilihat atau di-*zoom* lebih jelas lagi itu berupa tulisan Hino Motor Sales Indonesia," paparnya.

Masat menambahkan, untuk membedakan *spare part* asli dan palsu juga dapat dilihat dari *barcode* kemasan yang terpasang dengan pas. Sedangkan yang tidak asli *barcode*-nya tampak melebar ke samping. Selain itu, Masat juga menyarankan agar *customer* perlu melakukan pengecekan *spare part* secara langsung atau melihat produknya. Pengecekan *spare part* secara langsung dapat meminimalisasi kekecewaan *customer* karena mendapat barang palsu.

Dampak dari penggunaan *spare part* palsu itu dapat menimbulkan kerusakan yang fatal. Seperti contoh, ketika filter solar tidak dapat menyaring kotoran dengan baik, akan berdampak pada kebuntuan injeksi dan juga solarnya akan bercampur dengan air. Terlebih lagi pada kendaraan *common rail*, *spare part* palsu dapat membuat pompa kendaraan bermasalah.

Untuk mengatasi masalah *spare part* palsu, pihaknya telah menyiapkan *Electric Part Catalog* (EPC) sebagai upaya sosialisasi dan petunjuk mengenai kebutuhan *spare part*. "Customer hanya tinggal *input* nomor angka dan *spare part* yang mereka inginkan bisa didapatkan di sini. Setelah *customer* mengerti, kami membebaskan *customer* akan membeli di mana, boleh di *part shop* atau di ATPM juga boleh. Kalau beli di kami, ada potongan khusus 30%. *Customer* tinggal membandingkan beli di tempat lain atau di kami," ujarnya.

Masat juga menyarankan agar *customer* tidak mencampur antara *spare part* yang asli dengan yang palsu. Menurutnya, hal ini akan membuat mesin bermasalah dan hasil yang didapat tidak maksimal, karena tingkat ketahanannya berbeda-beda. "Kami juga menyarankan agar *customer* mempercayakan pemasangan *spare part* kepada kami. Kalau misal dikerjakan sendiri, ketika terjadi kesalahan itu tidak ada garansi. Tapi kalau dikerjakan oleh ATPM itu ada garansi pekerjaan dan kualitas hasil kerja. Kemudian yang terpenting adalah *spare part* terjamin mutunya," katanya.



Masat Zakariyah

Branch Head
Indomobil Prima Niaga
Jemursari

Kelangkaan *Spare Part* belum Dirasakan

Dampak pembatasan impor, khususnya *spare part*, belum dirasakan *customer*. Wakil Ketua II Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia Sugi Purnoto mengatakan bila perusahaan angkutan hari ini belum merasakan dampak pembatasan impor. Menurutnya, pembatasan untuk barang-barang besi, baja dan turunannya, seperti mur dan baut belum terasa karena stoknya banyak di pasaran.

Sugi mengaku lebih memprioritaskan produk dalam negeri ketimbang produk impor untuk kebutuhan armadanya. Sebagai konsumen, pertimbangan utama dalam memilih produk, khususnya *spare part* adalah dari segi harga dan kualitas. Menurutnya, pembatasan impor yang terjadi adalah upaya mendukung industri di dalam negeri. "Lagi pula baut dan mur itu bukan produk *fast moving*. Selama kualitasnya baik, itu tidak masalah dan saya pikir tidak akan terjadi kelangkaan. Dari segi harga pun produk impor tidak selalu murah. Kalau *spare part* dari Cina itu wajar kalau murah, karena produksi mereka cukup melimpah sehingga bisa murah," ujar Sugi.

Terkait baut roda, Sugi menuturkan bila masalah utama pada baut dan mur adalah patah saat diganti atau ketika sedang dioperasikan. Untuk mengatasi masalah ini, ia berharap produsen lebih memperhatikan kualitas bahan baku yang digunakan. "Selama ini kami mendapatkan berbagai *spare part* itu tidak dari ATPM, tapi kami langsung mengambil ke industri yang mendukung ATPM. Contoh misalnya, untuk per dan kopling, kampas rem, saya gunakan produk dalam negeri yang mensuplai. Dengan cara ini saya mendapatkan harga yang lebih murah dengan kualitas yang sama," jelasnya.

Sugi mengungkapkan, salah satu hal yang harus dipahami pelaku usaha transportasi adalah kualitas *spare part*. Menurutnya, asli atau tidaknya *spare part* hanya terdapat pada plastik pembungkusnya saja. "Maka dari itu di sinilah pintar-pintarnya pelaku usaha saja untuk mendapatkan kualitas *spare part* yang sama dengan harga yang lebih murah. Selisih beli langsung ke pabrik atau agen pabriknya itu bisa hemat 30%. Masa kalau beli ban, filter, aki, itu harus langsung dibeli di pabriknya. Kalau pemilik usaha tidak mengerti hal semacam ini, mereka tidak akan dapat menghemat pengeluaran. Pertimbangan saya dalam memilih *spare part* adalah dari sisi harga dan kualitas," katanya.

Terkait *spare part* palsu, Sugi mengaku belum pernah mendengar hal tersebut. Menurutnya, yang harus diperhatikan dari *spare part* adalah istilah KW dan bukan mengenai palsu dan tidaknya. "Menurut saya, kalau untuk *spare part* itu tidak ada yang palsu. Semua orang tentu membuat *spare part*, yang penting mereka punya SNI. Sebenarnya istilah *spare part* palsu dan asli itu bahasa ATPM. Tapi bagi kami sebagai *user*, yang ada adalah istilah KW satu, dua dan tiga," jelasnya.

Terkait pemasangan *spare part*, Sugi mengungkapkan bila pendapatan terbesar dari ATPM adalah dari *after sales service* dan bukan dari penjualan. Menurutnya, akan sangat wajar apabila ATPM menyarankan agar pemasangan *spare part* dilakukan oleh pihak ATPM. "Begitu kami masuk dan menservis kendaraan, tentu akan dikenakan biaya jasa. Kalau pemasangan *spare part* itu bisa dilakukan sendiri, maka perusahaan angkutan tersebut akan bisa melakukan *saving cost*," jelas Sugi.

Sugi juga menambahkan, untuk lebih menghemat pengeluaran pelaku usaha angkutan harus dapat memberdayakan mekanik perusahaan dengan baik. Menurutnya, keuntungan menggunakan mekanik sendiri adalah mampu untuk membenahi kerusakan dan mengupayakan untuk membenahi dulu sebelum memutuskan mengganti *spare part*.

"ATPM itu punya standar. Misalnya sebuah perusahaan ingin membenahi transmisi, kalau perusahaan angkutan memilih membenahi di ATPM, maka mereka tidak akan mengganti semuanya dan bukan hanya yang rusak. Tapi kalau dibenahi sendiri, kami bisa mencari alternatif mencari di luar. Memasang sendiri *spare part* itu aman selama prosesnya dijalankan dengan benar," pungkas Sugi.

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head
6x4 380 HP & 6x4 340 HP



Tipper
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



Mixer
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

682 marks the entry into the heavy truck market and cuts the edge of the latest technology in terms of design, comfort and quality standards. 682 features a cab inspired by the award winning Iveco Stralis cabs, and is powered by Iveco Fiat Powertrain Cursor engine, which is equipped with the latest-generation common rail fuel injection system. The on-road version offers the best mix among comfort, reliability, flexibility and performance giving to the vehicle the right characteristics to face a wide range of transports.

Integrated after sales service :

- Guarantee spare parts availability for supply to customers
- Qualified technician for maintenance and repairing customers unit.
- Service and Spare parts networks all over Indonesia at Jakarta, Tangerang, Balikpapan, Banjarmasin, Samarinda, Pekanbaru, Palembang, Nusa Tenggara, Papua, also other 15 site supports



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

PT. Chakra Jawara

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41
email : info@chakrajawara.co.id
www.chakrajawara.co.id



KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN SHOULDER & INNER

oleh:
BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst



Pertanyaan atau konsultasi soal ban, kirim ke upb.tireforensic@gmail.com

Sumber gambar : American Trucking Association.(Pirelli Tire SpA.) GiTi Tire Company. Koleksi pribadi.

Setelah kita bahas secara serial berbagai kasus kerusakan ban yang paling sering/umum terjadi pada bagian *bead* (pondasi ban), *sidewall* (dinding samping ban) dan *tread* (tela-pak ban), kini saatnya kita masuki babak pembahasan tentang kerusakan ban pada bagian *shoulder* (pundak ban) dan *inner* (lapisan dalam ban).

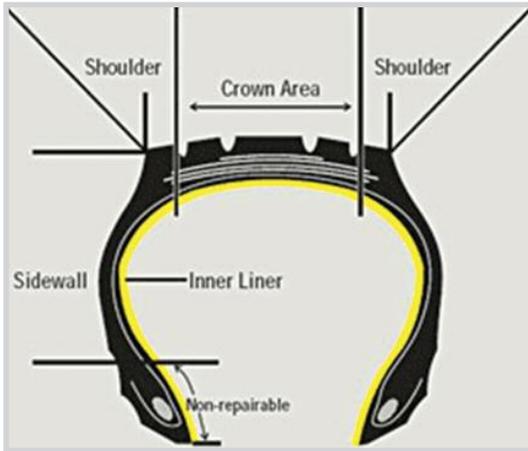
Kasus kerusakan ban yang masuk kategori bagian *shoulder* tidaklah sebanyak bagian *sidewall* atau *tread*, karena luas wilayah *shoulder* hanyalah sekadar merupakan daerah penghubung antara *sidewall* dengan *tread* saja. Jadi sebagian besar permasalahan justru sudah masuk ke wilayah *sidewall* atau *tread*.

SHOULDER OF TIRE

Demikian pula kasus kerusakan yang masuk kategori bagian *inner*, relatif tidak sebanyak pada bagian lain, karena bagian *inner* letaknya relatif terlindung di bagian dalam ban. Selain itu, kerusakan ban pada bagian *inner* sangat sulit untuk terdeteksi sejak awal, yang sering terjadi adalah ban tiba-tiba meledak atau kerusakan pada bagian *inner* hanya bisa terlihat setelah ban dicopot dari velg.



Inner atau yang sering disebut sebagai *inner liner* merupakan lapisan yang terdapat pada bagian paling dalam dari sebuah ban. Ada perbedaan kekerapan partikel pada bahan baku *inner liner* antara yang untuk ban *tube type* (pakai ban dalam) dengan ban *tubeless* (tanpa ban dalam). Partikel bahan karet yang dipakai untuk *inner liner* pada ban *tube type* tidaklah sekerap dan sehalus pada ban *tubeless*, karena *inner liner* pada ban *tubeless* sekaligus harus dapat berperan sebagai pengganti ban dalam sebagai kantong penyimpanan udara bertekanan di dalam ban.



TIRE ANATOMY

Kita tidak boleh melupakan salah satu bagian pun dari ban karena malfungsi salah satu bagian dari ban tersebut, akhirnya toh pasti akan mengakibatkan malfungsi dari ban secara keseluruhan. Karena pada dasarnya ketidakberesan pada salah satu wilayah, akan merembet pula ke wilayah lain secara berantai. Maka kita harus tetap melihat ban sebagai kesatuan, walaupun dalam membahas kerusakannya, kita perlu kelompokkan secara sektoral.

Berikut ini akan kita bahas tentang berbagai kerusakan yang paling sering/umum terjadi pada bagian *shoulder* dan *inner liner*.



SHOULDER CUT AND PUNCTURE (PUNDAK BAN TERSAYAT DAN TERTUSUK)

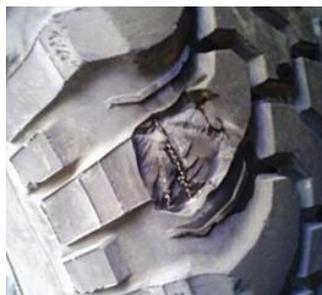
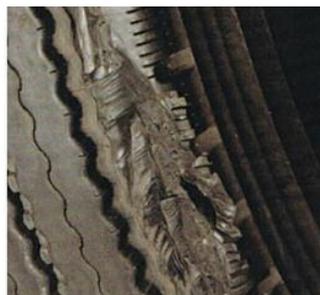
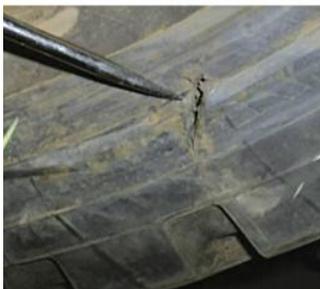
Kerusakan pada bagian pundak ban akibat sayatan dan tusukan benda tajam atau keras.

Kemungkinan penyebab :

- Ban telah menghantam trotoar jalan, rel kereta api atau benda tajam/keras lainnya.
- Ban tertusuk benda tajam dan keras.

Saran dan pencegahan :

- Kemudian kendaraan dengan halus, baik, benar dan berhati-hati.
- Jangan mengemudi di saat mengantuk atau tidak konsentrasi.



SHOULDER CHUNKING (PUNDAK BAN TERCABIK)

Kerusakan pada bagian pundak ban berupa *protol* tercabik.

Kemungkinan penyebab :

- Ban sering menyisir bahu jalan.
- Ban sering mengalami kekurangan tekanan udara selama beroperasi.
- Kendaraan sering berbelok secara tajam dengan muatan berlebihan.

Saran dan pencegahan :

- Usahakan mencari tempat yang landai ketika kendaraan turun dari bahu jalan.
- Sesuaikan tekanan udara di dalam ban dengan kondisi beban muatan.
- Perbesar radius putar ketika kendaraan berbelok dengan muatan berlebihan.



SHOULDER CRACK (PUNDAK BAN RETAK)

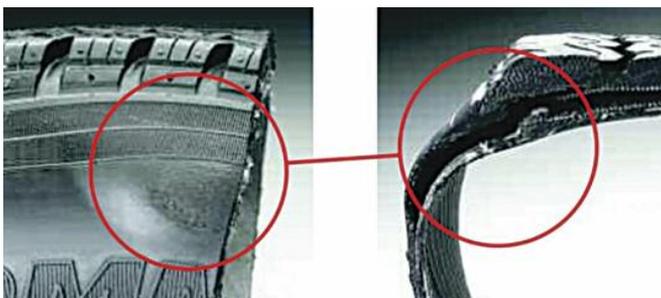
Kerusakan pada bagian pundak ban berupa keretakan.

Kemungkinan penyebab :

- Tekanan udara dalam ban terlalu rendah dengan beban muatan berlebih.
- Ban pernah bertumpu pada benda tajam/keras.

Saran dan pencegahan :

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.
- Hindarkan ban bertumpu pada benda tajam/keras, terutama pada saat ban dalam keadaan basah, karena karet basah mudah sekali teriris, atau sedang bermuatan berat.



SHOULDER SEPARATION (PUNDAK BAN TERKELUPAS)

Kerusakan berupa munculnya kembang/benjol pada bagian pundak ban dan kemudian lapisannya mengelupas.

Kemungkinan penyebab :

- Ban mengalami panas luar biasa akibat defleksi yang berlebihan karena berjalan dengan tekanan udara di dalam ban terlalu rendah dengan muatan terlalu berat.
- Ban mengalami panas berlebihan karena dioperasikan secara terus-menerus tanpa istirahat.
- Kendaraan berhenti terlalu lama pada satu posisi tetap dengan beban muatan berat di dalamnya.
- Lapisan karet tidak merekat dengan sempurna.

Saran dan pencegahan :

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.
- Istirahatkan ban secara berkala saat kendaraan beroperasi.
- Jangan bebani kendaraan dengan muatan berat, jika akan diistirahatkan dalam waktu cukup lama tanpa berubah posisi.
- Hubungi teknisi ban Anda.



SHOULDER IMPACT (PUNDAK BAN TERBENTUR)

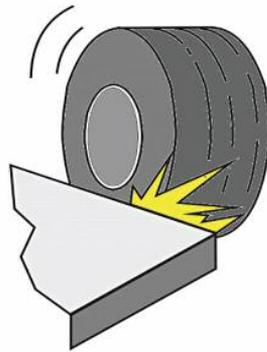
Kerusakan pada bagian pundak ban akibat benturan.

Kemungkinan penyebab :

- Ban telah mengalami benturan dengan benda padat dan keras.

Saran dan pencegahan :

- Kemudikan kendaraan dengan halus, benar, baik dan hati-hati.



WILD WIRE (KAWAT LIAR)

Kerusakan pada bagian pundak ban berupa munculnya kawat tanpa ada kerusakan/luka lain.

Kemungkinan penyebab :

- Kesalahan produksi.

Saran dan pencegahan :

- Hubungi teknisi ban Anda.



SHOCK CBU/CORD BROKEN UP (KAWAT TERPUTUS/LUKA PADA BAGIAN DALAM BAN)

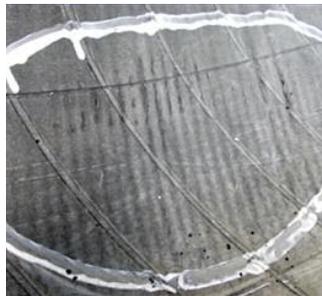
Kerusakan berupa luka atau putusnya kawat pada bagian interior ban.

Kemungkinan penyebab :

- Bagian luar ban telah mengalami benturan sangat keras dengan benda padat dan keras.

Saran dan pencegahan :

- Kemudikan kendaraan dengan halus, baik, benar, dan hati-hati.



EXPOSED CORD (KAWAT MEMBAYANG)

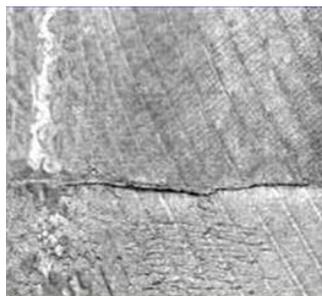
Kerusakan berupa munculnya bayangan rangkaian kawat baja (*casing ply*) di bagian interior ban.

Kemungkinan penyebab :

- Kesalahan produksi.

Saran dan pencegahan :

- Hubungi teknisi ban Anda.



BUCKLE BLADDER (BLADDER TERTEKUK)

Kerusakan ban berupa lapisan dalam tertekuk/terlempit.

Kemungkinan penyebab :

- *Bladder* tidak mengembang dengan sempurna pada saat proses pembuatan ban.

Saran dan pencegahan :

- Cek keseluruhan bagian interior ban sebelum melakukan pemasangan.
- Ban seperti itu jangan dipakai dan segera hubungi teknisi ban Anda.





INNER LINER SEPARATION (LAPISAN INTERIOR TERKELUPAS)

Kerusakan ban pada bagian interior berupa kembang.

Kemungkinan penyebab :

- Ban sering sering beroperasi dalam keadaan kekurangan tekanan udara.
- Kendaraan sering bermuatan terlalu berat.
- Antar-lapisan dalam ban tidak melekat dengan sempurna.

Saran dan pencegahan :

- Sesuaikan tekanan udara dalam ban dengan beban muatan.
- Hubungi teknisi ban Anda.

Demikianlah beberapa contoh permasalahan yang paling sering/umum terjadi pada bagian *shoulder* dan *inner liner* ban.

Perlu kita pahami bersama, bahwa kerusakan atau keganjilan yang terjadi pada sebuah ban, sebenarnya hanyalah merupakan indikator, bahwa ada ketidakberesan di bagian lain kendaraan, kondisi infrastruktur jalan atau cara mengemudi kendaraannya.

Ban bukanlah sebagai subjek dalam sebuah kendaraan, melainkan hanya

sebagai obyek penderita terakhir dan paling lemah, jika dibandingkan dengan komponen kaki-kaki kendaraan lainnya yang rata-rata terbuat dari metal.

Jadi, janganlah percaya jika ada yang mengatakan, bahwa ban (karet) Anda menjadi penyebab pecahnya velg (metal) pada kendaraan Anda.

Jika sampai terjadi velg pecah, berarti roda kendaraan Anda telah mengalami benturan dengan benda padat yang keras, bukan disebabkan oleh benda padat yang lunak seperti ban.

Semua yang terjadi pada ban, pasti bisa dijelaskan secara fisika, tidak ada pengecualian dan tidak ada sesuatu yang gaib. Dalam ilmu *tire forensic* diharapkan, bangkai sebuah ban bisa menceritakan apa yang telah terjadi dalam kehidupan ban tersebut. Apakah akibat dari cara mengemudi yang tidak benar, kondisi mekanis kaki-kaki kendaraan yang tidak prima atau kondisi infrastruktur jalan yang tidak baik. Pada dasarnya jika sebuah ban yang sudah lolos sertifikasi dipakai dengan baik dan benar (sesuai rekomendasi pabrik), maka ban tersebut akan bertahan dan aus secara normal hingga akhir masa pakai.



YUZON ERMAN

PEMAIN LOGISTIK NOMOR SATU TAHUN 2020

Teks: Abdul Wachid I Foto: Pos Logistics

Pada tahun 2020 Pos Logistics menargetkan menjadi pemain logistik nomor satu di Indonesia. Sebuah target yang realistis oleh anak perusahaan PT Pos Indonesia ini mengingat pada tahun yang sama Pos Logistics direncanakan telah menjadi perusahaan terbuka atau memiliki predikat IPO (*Initial Public Offering*). Sementara pada tahun 2018 beragam rencana bisnis telah dicanangkan, seperti membangun gudang khusus *e-commerce* dan menerapkan layanan *integrated logistics services*.

Semua capaian positif itu diraih Pos Logistics hanya butuh lima tahun sejak berdiri. Mengandalkan jaringan dari induk perusahaannya yang sudah terbangun di seluruh Indonesia, dengan 4.367 kantor cabang dan 33.000 titik penjualan, Pos Logistics dinilai akan mampu berbicara banyak di industri logistik dalam negeri. Seperti apa strategi Pos Logistics bertransformasi menjadi pemain nomor satu logistik di Indonesia? Apa saja yang sudah dicapai dan dipersiapkan untuk mengeruk potensi logistik yang ada? Berikut wawancara eksklusif *TruckMagz* dengan Yuzon Erman, *Chief Executive Officer* PT Pos Logistik Indonesia (Pos Logistics).

Pos Logistics sebagai anak perusahaan PT Pos Indonesia memosisikan dirinya sebagai penyedia logistik dengan jaringan terluas di Indonesia. Apa itu kekuatan utama yang jadi andalan Pos Logistics?

Saya kira salah satu pembeda Pos Logistics dengan pemain logistik lain adalah kami dapat menggunakan semua infrastruktur fisik milik PT Pos Indonesia. Itu yang kami lihat sebagai kekuatan dan pembeda dibandingkan dengan pemain logistik yang sudah ada. Dengan ketersebaran jaringan Pos Indonesia yang luas itu memungkinkan kami mengirim ke seluruh Indonesia. Bukan dalam hal pengiriman saja, tetapi juga infrastruktur pergudangan termasuk *integrated logistics*. Beberapa *customer* kami menggunakan jasa angkutan sekaligus pergudangan dan itu memungkinkan Pos Logistics mengutilisasi kapasitas infrastruktur Pos Indonesia.

Dalam hal ini apa bisa dikatakan Pos Logistics lebih mengandalkan *asset based* ketimbang sistem dan sumber daya manusia?

Itu soal pilihan saja. Ada perusahaan yang memang memiliki strategi *non-asset based*, tapi mereka lebih mengandalkan sistem dan sumber daya manusia. Hanya dua modal tersebut memungkinkan mereka untuk mengintegrasikan para pemain logistik lainnya. Seperti pemilik truk, pemilik kapal, dan sektor-sektor lainnya. Di sisi lain ini semakin relevan ketika tuntutan *customer* terhadap efisien semakin tinggi. Apakah prinsip memiliki kendaraan atau gudang sendiri itu perlu ditinjau ulang? Tergantung, jika aset tersebut justru membebani biaya operasional. Berarti keberadaan aset itu sia-sia. Makanya kolaborasi atau kerja sama akan jadi pilihan paling baik. Banyak orang mempunyai kendaraan dan gudang tapi utilitasnya rendah, karena mereka lemah pada sistem dan sumber daya manusia. Kesimpulannya sistem dan sumber daya manusia adalah kunci utamanya.

Pos Logistics tidak ingin disamakan dengan perusahaan logistik plat merah lainnya yang mulanya didirikan untuk memenuhi kebutuhan logistik perusahaan induknya. Seperti PT Jasa Prima Logistik yang 95 persen pendapatannya diperoleh dari perusahaan induknya, Bulog (Badan Urusan Logistik). Jadi apa yang membedakan?

Pos Logistics ini anak perusahaan dari PT Pos Indonesia dengan saham mayoritas dimiliki PT Pos Indonesia. Salah satu yang mendasari didirikannya Pos Logistics paling utama ialah *market* logistik yang sangat besar, di sisi lain pemain logistik utamanya BUMN masih kecil menikmati pasar logistik tersebut. Jadi Pos Logistics berdiri terinspirasi oleh *market* logistik yang besar tersebut.

Dari awal berdiri Pos Logistics hadir bukan untuk menangani kebutuhan logistik induknya. Tapi bukan tidak menangani samasekali, barangkali Pos Indonesia menempati urutan tiga atau empat dari



total yang dilayani. Sehingga begitu Pos Logistics lahir, kami betul-betul telah layak berkompetisi di industri logistik. Bukan menerima limpahan order begitu saja dari perusahaan induknya.

Dalam perjalanan waktu, perusahaan induk pelan-pelan mempercayakan kegiatan logistiknya kepada Pos Logistics. Tahun 2012-2013 permintaan layanan seratus persen masih datang dari luar PT Pos Indonesia, baru tahun 2014 kami mulai dipercaya. Ini di luar kebiasaan biasanya anak perusahaan pada awal bisnisnya disubsidi dulu oleh induk perusahaannya, tetapi kami tidak demikian. Baru dua tahun berselang, perusahaan induk menilai Pos Logistics telah mampu menangani kiriman pos.

Kini sekitar 40 persen Pos Logistics menangani kiriman pos atau postal milik PT Pos Indonesia, sisanya perusahaan non-induk. Di industri pos dengan dinamika persaingan sekarang dan maraknya teknologi Pos Indonesia dituntut lebih efisien. Dalam kondisi seperti itu Pos Indonesia sangat selektif menunjuk mitra bisnisnya sekalipun itu anak perusahaannya sendiri.



Maka menjadi tantangan bagi Pos Logistics bisakah kami melakukan pengiriman yang kualitas setara dengan Pos Indonesia tapi dengan harga yang lebih kompetitif. Itu tantangannya, jadi kami tidak menerima begitu saja karena Pos Indonesia berhak memilih siapa saja mitra bisnis yang dinilainya mampu. Pos Indonesia tidak memilih mitra yang kualitas layanan di bawah mereka dan harga yang tak kompetitif. Oleh karena itu Pos Indonesia mendorong anak perusahaannya agar bisa mengelola bisnis secara efisien.

Dari lima layanan logistik milik Pos Logistics mana yang memiliki kontribusi terbesar? Mana yang akan berkembang pesat?

Ada lima portofolio Pos Logistics, yaitu *contract logistics*, *project logistics*, *postal logistics*, *retail logistics*, dan *e-commerce*. Sekarang kami akan jadikan *contract logistics* sebagai lokomotif bisnis utama, bisa layanan distribusi atau layanan distribusi sekaligus pergudangan. Lebih lengkap lagi bisa kami tangani rantai pasoknya mulai dari ekspor atau impornya.

Yang kedua *project logistics*, layanan ini lebih ke *project cargo* baik itu untuk swasta maupun pemerintah. Kita tahu sekarang pemerintah sedang marak-maraknya membangun infrastruktur, oleh karena itu Pos Logistics tertarik membidik segmen ini. Ketiga adalah *postal logistics*, seiring pertumbuhan bisnis postal Pos Indonesia cukup bagus maka turut berimbas positif kepada anak perusahaannya yang sekarang menangani distribusi sekaligus gudangnya.

Keempat *cargo*, kita tahu Pos Indonesia memiliki keterbatasan maka Pos Logistics mengambil alih sebagian. Sementara untuk *e-commerce*, kami tidak bisa meremehkan, ini bisnis yang sangat luar biasa. Untuk itu kami akan fokus dua hal, pertama *cross border* importasi barang di luar dan yang kedua di *fulfillment center*. Sedangkan *last mile delivery* akan ditangani Pos Indonesia. Itu lima portofolio Pos Logistics, yang terbesar saat ini *contract logistics*. *Project logistics* sudah mulai dari tahun 2013 untuk pengangkutan perangkat *oil & gas*. Dari sisi permintaan layanan *contract logistics* paling stabil, sedangkan *project logistics* sebaliknya.

Dua tahun terakhir tren ekspor dan impor mengalami penurunan. Apa yang terjadi terhadap Pos Logistics pada situasi tersebut? Penanganan apa saja yang dilakukan oleh Pos Logistics?

Tentu berdampak bagi kami karena kontribusi dari sektor *oil & gas* cukup banyak. Tapi alhamdulillah karena kami tidak terlalu bergantung salah satu sektor, kami juga punya sektor yang lain jadi dampaknya dapat kami minimalisir. Dapat kami cari substitusinya untuk penurunan tersebut. Kondisi ekspor memang turun drastis saat itu, sementara impor kami hanya fokus pada *trading* internasionalnya.

Peran Pos Logistics dalam Paket Kebijakan Ekonomi ke-15 yang telah terbit seperti apa?

Pesan dari keluarnya paket kebijakan ekonomi tersebut mendorong penyedia jasa logistik lokal agar semakin berdaya saing. Oleh karena produk turunan dari paket kebijakan tersebut adalah beragam kemudahan dalam hal regulasi. Jadi pemain logistik lokal perlu menanggapi dengan melakukan investasi yang terukur. Sehingga bisa memanfaatkan dengan baik terhadap ruang yang diberikan pemerintah agar industri logistik semakin tumbuh. Kita tahu jika dipersempitkan cakupan logistik dalam sektor *shipping* masih dinominasi perusahaan asing, maka dengan adanya kebijakan tersebut logistik lokal bisa memanfaatkannya.

Strategi khusus Pos Logistics terkait pasar e-commerce?

Kami setuju ke depan pasar *e-commerce* kian atraktif. Dua hal yang akan dilakukan Pos Logistics, satu *fulfillment center* dan yang kedua *last mile delivery*-nya. Saat ini untuk *last mile delivery* sebagian pemain *e-commerce* telah bekerja sama dengan Pos Indonesia. Sementara *fulfillment center*, kami tidak bisa menghindari untuk masuk pada segmen ini.

Kami melihat pada waktunya nanti pemain *e-commerce* akan mengalih daya kegiatan *fulfillment center*. Karena sekarang mereka terpaksa melakukannya sendiri karena masih belum banyak penyedia logistik yang mampu menangani. Makanya kami harus bisa menyiapkan sekarang untuk menyiapkan *fulfillment center* yang memadai bagi industri *e-commerce*.

Pada tahun 2018 kami sudah canangkan untuk itu. *Fulfillment center* yang akan kami lakoni ini mungkin akan berbeda dengan yang lain. Kalau penyedia logistik lain kami lihat fokus membangun *fulfillment center* hanya di kota-kota besar. Padahal melihat pesatnya *e-commerce* yang ada menuntut untuk memiliki gudang penyangga, seperti Palembang atau lainnya. Itu kriteria lokasi *fulfillment center* yang akan dikembangkan, kami target membangun delapan gudang pada tahun 2018.



Persiapan Pos Logistics menuju IPO tahun 2020 seperti apa? Pertimbangannya?

Kami sudah bentuk tim internal terkait IPO dan persiapannya sudah berjalan. Kami harapkan pada akhir semester 2018 persiapan untuk internal telah siap. Beberapa pertimbangan kami adalah pengelolaan perusahaan yang lebih profesional. Salah satu untuk mencapai tujuan tersebut ialah keterbukaan, melalui IPO perusahaan akan transparan kepada publik. Kedua, membuka investasi pihak luar yang dapat digunakan untuk penguatan bisnis perusahaan agar semakin membesar.

Diprediksi ke depannya transportasi darat akan lebih bersifat *short distance*. Oleh karena itu sistem *hub and spoke* di daerah-daerah perlu dikembangkan. Kenapa fenomena ini bisa terjadi? Bagaimana Pos Logistics melihatnya sebagai peluang?

Pola *hub & spoke* harus disikapi dengan positif karena dengan kondisi geografis Indonesia yang kepulauan ini pola tersebut tidak terhindarkan. Ada peluang besar di sana dari sisi logistik. Muncul kebutuhan akan gudang, angkutan pengumpan atau *feeder*, kendaraan-kendaraan penghubung ke *hub*. Pola itu akan memangkas biaya logistik yang signifikan. Tentu akan berdampak pada tren rute angkutan truk akan semakin pendek jarak tempuhnya. Kuncinya agar terlaksana pemerintah perlu segera membangun infrastruktur penunjangnya, di sisi lain pemain logistik bersiap diri untuk mengisi peluang tersebut.

Ke depan diprediksi layanan yang terintegrasi atau *intergrated logistics services* akan semakin diminati. Apa yang sudah dilakukan Pos Logistics khusus untuk layanan ini?

Integrated logistics services menjadi salah satu peluang yang besar di masa depan dan tengah terjadi sekarang ini. Mulai dari *cross border*nya, *custom clearence*, pergudangan sampai distribusi. Pos Indonesia dengan anak perusahaannya mempunyai kapasitas semua hal itu. Ini potensi yang luar biasa. Sekarang sudah dipersiapkan oleh tim Pos Logistics agar awal tahun 2018 sudah bisa terealisasi.

Bagaimana potensi pasar logistik pada masa lima tahun mendatang? Di mana posisi Pos Logistics nantinya?

Kami ingin pada tahun 2018 betul-betul sudah bisa mengutamakan layanan yang lebih kepada *contract logistics* baik dari pemerintahan atau swasta. Terlebih dari BUMN, karena potensi logistiknya sangat besar. Pada tahun 2020 Pos Logistics menargetkan menjadi pemain logistik nomor satu di Indonesia. Kami berharap tahun 2020 Pos Logistics sudah berada pada posisi itu.



PT Indo Retreading and Tire Services

AHLINYA PANGKAS BIAYA BAN

Teks: Abdul Wachid



Ban merupakan salah satu komponen biaya operasional yang tergolong tertinggi kedua setelah bahan bakar dalam bisnis angkutan barang. Komponen ini sangat sensitif terhadap muatan lebih, kondisi jalan rusak, gaya pengemudi dalam berkendara serta pengolahan ban. Ketiga faktor tersebut membuat ban akan cepat aus bahkan rusak. Beragam cara dilakukan pemilik kendaraan guna mengatasi masalah tersebut terutama agar penggunaan ban menjadi semakin efisien. Salah satu solusinya adalah menggunakan ban vulkanisir.

Sejak berdirinya pada tahun 2003 di kawasan Cikarang, Jawa Barat, PT Indo Retreading and Tire Services mempunyai visi dan misi yang jelas. Dengan fokus menjadi spesialis di *retread* ban radial dan menjadi pionir *Integrated Tire Management System* (ITMS®), PT Indo Retreading (IR) terus berkembang dan mendapat kepercayaan besar dari para *customer*. Sampai dengan saat ini *market* IR tersebar dari daerah Jabodetabek, Jawa Barat, Jawa Tengah, dan Jawa Timur.

"Pada awal perjalanan bisnisnya Indo Retreading banyak sekali mengalami tantangan, baik dari internal maupun eksternal perusahaan. Dari internal salah satu tantangannya adalah membangun sumber daya manusia yang memiliki etos kerja baik, berintegritas tinggi, dan memiliki kompetensi yang lengkap tentang ban *retread*. Sementara eksternal, persaingan usaha yang saat itu sudah mulai ketat menjadi tantangan IR untuk meraih pasar sebagai pemain baru." tutur Jessica Kuesar, *Director* PT Indo Retreading.

"Pendekatan IR dengan *customer* banyak dilakukan dengan proses edukasi dan diskusi tentang ban dan *retread*. Sampai saat ini IR tetap komitmen dengan kualitas produk premium dan super, baik radial maupun bias. Karena itu, IR lebih berkonsentrasi dengan calon dan pelanggan yang sama komitmennya, yaitu kualitas," terangnya.

Jessica mengatakan pengembangan produk dan layanan perlu dilakukan mengingat karakteristik pengusaha angkutan barang dalam menentukan *retread* sangatlah

beragam. Ada yang berprinsip yang penting harganya murah dan ada juga yang sudah berpikir *total cost*. Pertimbangan purnajual yang memuaskan juga sangat berpengaruh terhadap pemilihan perusahaan vulkanisir. IR menyasar *customer* yang mengutamakan kualitas, perusahaan yang sudah memperhitungkan *cost per kilometer* sebagai tolok ukur.

"Dalam kenyataannya, persaingan ketat antar-perusahaan vulkanisir saat ini berujung pada perang harga yang mengesampingkan mutu ban vulkanisir. Ditambah lagi *customer* tidak tereduksi dengan baik tentang produk vulkanisir," imbuhnya.

Produk ban *retread* IR memiliki *cost per kilometer* yang rendah dan *retreadability ratio* yang tinggi. Dengan hasil pengerjaan ban *retread* yang bagus dan dukungan teknis ban dari tim *marketing*, beberapa *customer* IR menikmati ban bias di-*retread* enam kali dan ban radial di-*retread* empat kali. Tentunya ini, *cost saving* yang luar biasa untuk para *customer* tersebut. Ditambah lagi khusus untuk ban radial, IR mempunyai *repair system* SR2 sebagai satu-satunya solusi memperbaiki ban radial yang tidak bisa di-*repair* dengan cara konvensional.



IR: Radial Retread Specialist

Pemakaian ban radial untuk segmen industri tertentu bisa memberikan *cost saving* yang besar kepada perusahaan *trucking*. Berdasarkan pengalaman yang panjang, IR sudah lama dan mampu mengerjakan ban *retread* radial, di mana secara teknis tingkat kesulitan pengerjaan proses *retread* ban radial jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pengerjaan ban *retread* bias. Sampai saat ini, pengerjaan *retread* ban radial di IR sudah mencapai 40 persen dari total produksi. Selain itu, IR mempunyai pengalaman banyak dalam membantu perusahaan *trucking* melakukan radialisasi ban.

SR2: Repair System Ban Radial

Banyak ban radial memiliki ketebalan telapak yang masih tinggi namun karena ada luka-luka di bagian tertentu - *crown, sidewall, shoulder, bead* - maka ban-ban tersebut tidak bisa dipakai lagi atau *scrap*. IR memiliki terobosan inovatif untuk teknik *repair* ban radial, SR2, yaitu proses *repair* dengan cara menggunakan *special patch* sebagai pengganti *casing ply* yang rusak.

Proses *repair* SR2 ini sudah sering dipakai oleh para *customer* di perusahaan bus maupun *trucking*. Ban radial yang di-*repair* dengan proses SR2 bisa digunakan lagi secara normal sampai tipis; bahkan, ban radial tersebut masih bisa di-*retread* juga. *Customer* sudah bisa menghemat biaya pergantian ban radial baru dua kali.



ITMS® Jadi Andalan

Integrated Tire Management System (ITMS®) adalah sebuah program *tire maintenance* yang terintegrasi, diciptakan oleh IR dalam hal pengelolaan ban untuk perusahaan transportasi. Bentuk program dimulai dari pemilihan ban, perawatan ban, sampai dengan analisa *performance* ban yang terpakai, dari ban original, ban *retread* sampai ke ban *scrap*, serta solusi perbaikan.

IR adalah satu-satunya perusahaan vulkanisir yang konsisten menjalankan konsep ITMS® sejak tahun 2003, dengan hasil *total tire cost saving* yang terbukti. Seiring perjalanan bisnisnya, IR kini telah memiliki lebih kurang 10 *customer* ITMS® yang aktif maupun yang telah mampu menjalankan *tire management* secara mandiri.

ITMS® saat ini menjadi salah satu layanan unggulan IR dikarenakan manfaatnya jelas dirasakan para *customer*. Melalui ITMS® semua pengelolaan ban menjadi tertata, terdata, dan termonitor. Dengan mudah, pihak IR dapat mengetahui apalagi terjadi kehilangan ban milik *customer* maupun jika ada kemunduran *performance* ban yang dipakai. Secara berkala, IR memberi laporan ke pihak *customer* tentang performa ban yang dikelola.

"Target utama yang diinginkan pemilik truk dalam penggunaan ITMS® adalah *cost saving*. Semakin banyak armada dimiliki oleh satu perusahaan, semakin sulit mereka mengelola ban armadanya tersebut. Dengan adanya ITMS® dan tim *tire* khusus dari kami, data penggunaan ban bisa diketahui seperti performa per kilometer ban dan mengetahui jenis ban yang lebih cocok untuk dipakai," tambahnya.

Berdasarkan data dan pengalaman IR, *cost saving* melalui program ITMS® yang akan dinikmati oleh pemilik armada adalah minimum 25 persen, bahkan ada *customer* yang memperoleh sampai 40 persen. Tren permintaan ITMS® saat ini juga semakin meningkat mengingat dengan kompetisi yang ketat di antara perusahaan transportasi mencari cara agar bisa lebih efisien dalam operasional.



Mobile Service Spooing dan Balancing

Untuk menunjang dukungan kepada *customer*, pada tahun 2010 IR menyediakan jasa *spooing* dan *balancing* khusus truk dan bus. Dengan SDM yang mempunyai keahlian tinggi dan pengalaman yang panjang didukung konsep pelayanan jemput bola, *customer* sangat terbantu menyelesaikan masalah *alignment* tanpa harus mengganggu operasional unit.



Kualitas Prioritas IR

Salah satu cara IR menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan adalah dengan menerapkan ISO 9001:2008 di semua departemen. Dengan sertifikasi ISO 9001:2008, Indo Retreading menjadi satu-satunya perusahaan vulkanisir ban yang telah menerapkan sistem manajemen mutu.

“ISO 9001:2008 menjadi komitmen kami untuk menjaga konsistensi mutu sehingga *customer* maupun calon *customer* tidak perlu ragu akan kualitas IR. Dengan ISO, masing-masing departemen sudah memiliki SOP yang jelas dan target pencapaian yang tepat sasaran. Jika ada satu penyimpangan mutu di produk dan *services*, kami bisa segera analisa penyebab dan menerapkan perbaikan, untuk mencegah penyimpangan yang sama terjadi lagi,” tuturnya.

Lima Tahun ke Depan

“Setiap tahun pertumbuhan bisnis kami juga bagus. Kami sangat optimis pertumbuhan bisnis akan terus meningkat salah satunya akan melakukan ekspansi di luar Pulau Jawa. Pertimbangannya, beberapa tahun ini banyak infrastruktur dibangun di luar Pulau Jawa sehingga dapat memicu pertumbuhan bisnis termasuk sektor logistik,” tuturnya.

Beragam pencapaian positif yang diraih sekarang membuat IR optimis lima tahun yang akan datang mampu menguasai pasar. Seiring dengan pengembangan teknologi ban, pembangunan infrastruktur, dan perkembangan industri logistik, IR aktif melakukan pengembangan produk dan pelayanan, didukung dengan sumber daya manusia di tim produksi dan *marketing* berintegritas tinggi dan memiliki kompetensi lengkap tentang ban *retread*, serta selalu mengikuti pengembangan teknologi ban *retread* dan memakai bahan baku yang berkualitas.

IR siap menjadi *partner* untuk membantu perusahaan transportasi mencapai *total tire cost* yang lebih rendah. Untuk informasi produk dan layanan lebih lanjut, bisa langsung menghubungi Jessica Kuesar, Director di jessica@indoretreading.com.



PASAR TRUK *LIGHT-DUTY* MAKIN SEKSI

Seiring berjalannya proyek-proyek infrastruktur Pemerintah Indonesia, pasar kendaraan komersial terutama kategori truk ringan atau *light-duty truck* (LDT) pun mengalami peningkatan. Indikator yang dapat dijadikan parameter menggeliatnya pasar LDT Tanah Air pada 2017 adalah dengan bermunculannya tipe-tipe terbaru dari truk dengan kelas GVW (*gross vehicle weight*) atau berat kotor kendaraan antara 5-10 ton ini dari para agen pemegang merek (APM). Seperti Hino New Dutro 130 HDL dan New Dutro 130 HD dari PT Hino Motors Sales Indonesia yang menasar segmen kargo. Varian Colt Diesel dari Mitsubishi Fuso juga mendapatkan tambahan tipe baru, yaitu FE 74 Long yang diklaim sebagai satu-satunya varian Colt Diesel terpanjang dan khusus dikembangkan untuk pasar Indonesia. Sementara PT Toyota Astra Motor yang mengawal penjualan Toyota Dyna di Indonesia menghadirkan New Dyna 130 HT, 130 XT, 110 ET, 110 FT, dan 110 ST. Sedangkan Isuzu Indonesia menghadirkan model barunya di kelas LDT lewat varian Elf NLR series. Melihat dari performa empat *brand* besar truk ringan di Indonesia tersebut, membuktikan bahwa pasar truk *light-duty* semakin seksi untuk digarap.

Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), penjualan secara *wholesales* truk LDT selama periode Januari-Agustus 2017 tercatat peningkatan volume jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2016. Begitu pun dengan penjualan secara *retail sales*, yang notabene ikut mendongkrak volume produksi truk dengan GVW 5-10 ton ini.



Santiko Wardoyo
Direktur Penjualan dan Promosi
PT Hino Motors Sales Indonesia



Duljatmono
Direktur Pemasaran
PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors

DATA PENJUALAN WHOLESALERS LDT - GAIKINDO (Januari-Agustus 2017)

MERKE & TIPE	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	TOTAL
FAW									
Mini Mixer DB130 MT	-	-	1	-	4	-	2	-	7
HINO									
Dutro 110 SD STD	153	97	135	110	38	19	80	98	730
Dutro 110SD-LT	26	158	91	101	65	47	61	47	596
Dutro 110 LD STD	46	93	176	42	29	24	28	27	465
Dutro 110 HD STD	13	25	28	25	21	9	47	25	193
Dutro 130 MD STD	3	8	16	2	1	4	2	12	48
Dutro 130 MD-L	54	108	95	103	95	77	88	165	785
Dutro 130 HD STD 6.4	613	562	657	570	534	383	629	761	4.709
New 110 SDL	-	-	-	-	-	-	-	7	7
New 110 LDL	-	-	-	-	-	-	-	10	10
New 130 MD	-	-	-	-	-	-	-	3	3
New 130 HDL Cargo	-	-	-	-	-	-	-	24	24
Total Hino 300-series / Dutro									7.570
ISUZU									
NKR 55 C/C	34	40	50	100	59	52	14	-	349
NKR 55 C/C	14	39	25	56	52	4	94	59	343
NKR71 STD 5.8	21	36	40	-	-	-	4	-	101
NMR71T SD	13	20	17	11	129	36	58	48	332
NMR71T HD 5.8	65	101	122	176	114	119	145	205	1.047
NLR55 T	-	-	-	-	-	-	4	101	105
NLR55 B	-	-	-	-	-	-	3	7	10
NLR55 BLX	-	-	-	-	-	-	13	57	70
NLR71 T	-	-	-	-	-	-	-	5	5
NLR71 TL	-	-	-	-	-	-	1	21	22
NHR 55 C/C	41	35	27	5	31	37	47	68	291
NHR 55 C/O	58	52	83	20	48	74	92	210	637
NKR 55 C/O	16	12	15	4	10	-	5	6	68
NKR 55 LWB	110	212	241	167	144	123	151	85	1.233
NMR71T SDL	41	18	128	27	56	72	59	107	508
NMR71T HD 6.1	204	240	253	180	174	86	318	154	1.609
FRR90	14	28	8	12	24	5	13	19	123
Total Isuzu N-series / Elf									6.853
MITSUBISHI FUSO									
FE 71 - 4 W	514	604	440	757	560	366	576	560	4.377
FE 73 - 6 W	54	68	108	71	121	-	62	178	662
FE 73 HD - 6 W	32	19	41	15	12	1	33	25	178
FE 74 HDV - 6 W	1.064	1.235	1.641	623	1.683	1.044	1.229	1.120	9.639
FE 74 S - 6 W	118	349	346	147	221	124	135	394	1.834
FE 75 SUPER HD - 6 W	537	527	256	1.290	581	415	572	615	4.793
FE 84 - 6 W	193	261	74	268	211	143	144	147	1.441
Total FE-series / Colt Diesel									22.924
TATA MOTORS									
Ultra 1012/45	1	1	2	6	-	-	2	-	12
Ultra 1012/33	1	-	6	1	2	-	-	-	10
LPT 913	20	5	6	9	7	-	1	16	64
Total Tata Motors									86
TOYOTA									
New Dyna ST PS	15	15	15	10	10	15	10	5	95
Dyna FT	-	-	-	-	-	-	-	10	10
Dyna FT PS	-	-	-	5	5	-	-	-	10
Dyna ET PS	10	10	10	10	30	15	5	5	95
Dyna XT PS	5	-	-	5	5	5	5	-	25
Dyna HT Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	30	30
Dyna HT Hi Gear PS	25	130	141	214	90	79	81	-	760
Dyna HT STD Gear PS	20	10	15	15	10	15	10	5	100
Dyna HT 130 Extreme Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	5	5
Dyna HT 130 PS Expedition	-	-	-	-	-	-	-	5	5
Dyna XT 130 PS Long Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	5	5
Dyna XT 130 PS Long Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	14	14
Dyna FT 110 PS Long	-	-	-	-	-	-	-	5	5
Total Toyota Dyna									1.159
TOTAL PENJUALAN WHOLESALERS LDT (JANUARI-AGUSTUS 2017)									38.599

DATA PENJUALAN WHOLESALERS LDT - GAIKINDO (Januari-Agustus 2016)

MERЕК & TIPE	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	TOTAL
FAW									
Mini Mixer DB130 MT	-	-	2	-	-	-	-	-	2
HINO									
Dutro 110 SD STD	39	68	63	85	105	125	29	25	539
Dutro 110SD-LT	78	42	78	70	113	61	146	71	659
Dutro 110 LD STD	45	43	64	62	47	63	22	48	394
Dutro 110 HD STD	37	33	-	25	45	25	31	11	207
Dutro 130 MD STD	4	1	23	8	9	3	15	22	85
Dutro 130 MD-L	110	124	113	87	146	107	103	126	916
Dutro 130 HD STD 6.4	422	402	521	496	598	752	405	542	4.138
Total Hino 300-series / Dutro									6.938
ISUZU									
NHR 55 C/C	48	27	29	15	57	52	18	13	259
NHR 55 C/O	47	27	181	255	199	159	63	107	1.038
NKR 55 C/C	97	45	35	27	57	67	9	39	376
NKR 55 C/O	17	2	14	21	18	3	10	11	96
NKR 55 LWB	60	177	185	124	184	128	62	166	1.086
NQR71 EC	15	17	7	9	6	18	6	73	151
NKR71 STD 5.8	280	189	55	62	187	67	49	66	955
NKR71 HD 6.5	376	206	215	348	104	49	26	1	1.325
NMR71T SD	-	-	-	-	12	36	20	1	69
NMR71T SDL	-	-	-	-	11	37	20	39	107
NMR71T HD 5.8	-	-	-	-	52	91	26	21	190
NMR71T HD 6.1	-	-	-	-	-	93	47	188	328
FRR90	-	5	17	20	18	3	2	5	70
Total Isuzu N-series / Elf									6.050
MITSUBISHI FUSO									
FE 71 - 4 W	474	542	493	373	483	456	285	380	3.486
FE 73 - 6 W	65	119	130	61	121	51	26	97	670
FE 73 HD - 6 W	53	7	-	33	22	15	19	15	164
FE 74 HDV - 6 W	1.169	1.069	1.270	681	571	644	587	758	6.749
FE 74 S - 6 W	282	252	281	170	295	172	193	192	1.837
FE 75 SUPER HD - 6 W	405	376	189	530	401	569	315	423	3.208
FE 84 - 6 W	97	177	24	144	120	132	54	126	874
Total FE-series / Colt Diesel									16.988
TATA MOTORS									
Ultra 1012/45	-	-	5	1	1	-	-	3	10
Ultra 1012/33	-	-	-	-	-	-	1	-	1
LPT 913	-	-	-	-	-	-	-	2	2
Total Tata Motors									13
TOYOTA									
New Dyna ST	-	-	5	-	5	-	5	-	15
New Dyna ST PS	80	15	35	10	35	25	10	15	225
Dyna ST 110PS STD Truck CH LWB	50	5	14	6	10	10	-	5	100
New Dyna FT	-	5	5	-	-	-	-	-	10
New Dyna FT PS	25	10	5	10	5	-	5	5	65
New Dyna ET	-	5	-	5	-	-	-	5	15
New Dyna ET PS	25	15	10	14	16	15	25	15	135
New Dyna XT	-	5	-	-	-	-	5	-	10
New Dyna XT PS	50	10	5	-	20	-	5	5	95
New Dyna HT Hi Gear PS	100	200	185	223	72	195	70	60	1.105
New Dyna HT STD Gear PS	15	30	24	31	50	30	13	2	195
Total Toyota Dyna 1.970									31.961
TOTAL PENJUALAN WHOLESALERS LDT (JANUARI-AGUSTUS 2016)									31.961

DATA PENJUALAN RETAIL SALES LDT - GAIKINDO (2016 - 2017)

PERIODE	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	TOTAL
Januari - Agustus 2017	4.555	4.793	5.534	4.416	4.739	4.212	4.328	5.628	38.205
Januari - Agustus 2016	4.487	4.058	4.549	4.073	4.203	3.996	2.942	4.141	32.449
									+/-
									5.756

DATA PRODUKSI LDT - GAIKINDO (2016 - 2017)

PERIODE	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	TOTAL
Januari - Agustus 2017	3.985	5.130	6.084	5.872	5.431	4.053	5.011	5.303	40.869
Januari - Agustus 2016	5.115	4.731	4.776	4.822	4.811	4.472	2.724	4.211	35.662
									+/-
									5.207

Perkebunan Jadi Incaran

Tahun 2017 menjadi tahun yang cukup bergairah untuk pasar kendaraan komersial. Menurut Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTBM) Duljatmono, tren penjualan kendaraan niaga pada tahun 2017 naik sebesar 28,8% dari total penjualan seluruh merek. "Jika dirinci, di segmen LDT, tren penjualannya naik 18,1 persen. Tahun 2017 menjadi tahun bergairah bagi segmen kendaraan niaga, karena pada tahun ini permintaan pasar meningkat cukup baik setelah tiga tahun berturut-turut (2014-2016) permintaan pasar menurun," kata Momon sapaannya. Selama periode Januari-Agustus 2017, menurut Momon, total unit dari seluruh merek kendaraan komersial mencapai 57.101 unit. Untuk kategori LDT sebesar 39.761 unit, *medium-duty truck* (MDT) sebanyak 12.926 unit, dan di kelas *heavy-duty truck* (HDT) mencapai 4.414 unit. "Dari data tersebut dapat terlihat bahwa porsi segmen LDT mencapai 70 persen, dan di segmen ini Colt Diesel mendominasi dengan penjualan 23.344 unit dengan pangsa pasar 59 persen. Saat ini sektor yang menjadi pendorong *demand* adalah komoditi khususnya kelapa sawit, dan infrastruktur, serta menjaga kontribusi yang cukup besar di sektor logistik. Untuk itu kami ingin memanfaatkan momentum pertumbuhan ini dengan meningkatkan dominasi *share* kami di pasar," ujarnya.

Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) Santiko Wardoyo menyatakan bahwa pasar LDT periode Januari-September 2017 ada kenaikan 18 persen jika dibandingkan periode yang sama tahun lalu. "Tahun lalu terjual 38.741 unit dan tahun ini naik menjadi 45.573 unit. Untuk *light duty* dengan spesifikasi enam ban menjadi yang tertinggi penjualannya. Truk ini banyak digunakan untuk kargo atau transporter barang kebutuhan sehari-hari seperti gas atau LPG, galon air,

barang elektronik dll. Selain itu, truk enam roda seperti Hino 130 HD juga banyak digunakan untuk pengangkut pasir dan tanah, bahan tambang dan juga perkebunan seperti kelapa sawit," kata Santiko.

Santiko mengatakan, segmen kargo masih menjadi segmen yang paling stabil setiap tahunnya, di mana kondisi ini juga menjadi salah satu penyumbang penjualan Hino yang cukup besar. "Selain itu segmen konstruksi, tambang dan juga perkebunan menjadi sektor-sektor yang cukup baik dalam menopang penjualan Hino. Kondisi riil di sektor kargo atau logistik di tahun 2017 cukup stabil, di mana memang setiap tahunnya untuk sektor kargo atau logistik selalu tinggi permintaannya," ucapnya.

Sementara Isuzu juga mengalami peningkatan penjualan pada varian Elf yang merupakan kategori LDT dari Isuzu. "Secara *year to date* (YTD), jika dibandingkan YTD September 2016 dengan YTD September 2017, tren penjualan truk *light-duty* naik 16,3 persen. Pasar *light truck* mengalami *rebound* karena membaiknya pasar komoditas, proyek pemerintah terutama di infrastruktur. Saat ini segmen yang menjadi fokus kami adalah infrastruktur, *mining*, dan pasar perkebunan seperti kelapa sawit," ujar Suwito, Kepala Wilayah PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

Secara *market share*, truk di kelas *light duty* masih menjadi penopang besar. "Untuk kelas *light duty* truk atau Hino Dutro memberikan sumbangsih terhadap penjualan Hino sebanyak 44 persen dari total penjualan Hino sebanyak 20.750 selama periode Januari-September 2017 ini. Untuk *market share* saat ini Hino Dutro menempati posisi kedua di pasar *light duty truck* dengan level yang terjaga di atas 20 persen. Hal ini cukup baik karena sebagai produk

yang baru diluncurkan di tahun 2002, perkembangan Hino Dutro setiap tahunnya sangat menggembirakan dan terus dipercaya oleh masyarakat sebagai armada bisnis sehingga *market share* pun setiap tahunnya meningkat," kata Santiko Wardoyo. Saat ini, menurutnya, tipe yang berkontribusi paling besar di kelas *light-duty* dari Hino adalah Dutro 130 HD karena menjadi tipe yang terlaris. "Truk enam roda ini dengan muatan yang berat sangat cocok digunakan untuk medan menanjak karena memiliki tenaga yang besar dengan GVW 8,25 ton," katanya.

Sementara Mitsubishi Fuso masih mengandalkan varian *FE-series* atau yang lebih familiar dengan Colt Diesel atau 'Truk Kepala Kuning'. "*Market shares light-duty truck* dari total penjualan Mitsubishi Fuso sebesar 90 persen dari perolehan *market shares* secara nasional 59 persen. Tipe yang berkontribusi paling besar adalah FE 74 HDV yang berhasil terjual sekitar 9.700 unit selama Januari-Agustus 2017," kata Momon.

Sedangkan Isuzu Indonesia mampu mencatatkan *market shares light-duty truck* dari total penjualan Isuzu Indonesia 58,6 persen. "*Market shares light-duty truck* secara YTD September 2017 adalah 17,6 persen, YTD September 2016 sebesar 18,2 persen, dan selama tahun 2016 mencapai 19,7 persen dari total penjualan truk secara nasional. Saat ini tipe yang berkontribusi paling besar di kelas *light-duty* yaitu Isuzu Elf NMR 71, dan Isuzu sangat mendukung sektor infrastruktur dan logistik. Logistik di 2017 masih memiliki potensi yang besar di Indonesia, dan biaya logistik diperkirakan akan mengambil porsi sebesar 25 persen dari total GDP Indonesia. Banyak proyek pemerintah terkait *sea port* dan *toll road*, tentunya sektor logistik masih sangat potensial untuk ke depannya," ujar Suwito.



Dexlite, Solusi Efisien Kendaraan Niaga

Teks : Citra



Sumber: Pertamina

Kemajuan teknologi otomotif bermesin diesel membutuhkan konsumsi bahan bakar solar yang baik guna memaksimalkan performa kendaraan. Namun, spesifikasi solar yang ada saat ini dirasa kurang mampu mengimbangi mesin kendaraan diesel. Untuk itu PT Pertamina (Persero) memperkenalkan Dexlite sebagai alternatif bahan bakar yang sebanding dengan kualitas mesin dengan harga yang kompetitif dan menghasilkan tenaga yang lebih besar serta jarak tempuh yang lebih jauh dibandingkan solar.



Sumber: Pertamina

Kendaraan yang direkomendasikan menggunakan Dexlite, di antaranya Chevrolet Captiva dan Colorado, Hyundai H-1 CRDI, Isuzu D-Max dan Elf, Kia Pregio & Carnival, Mitsubishi Triton dan Pajero Sport non-VGT (lama), Nissan Frontier, Peugeot XUD-9, Renault Duster, Tata Aria, Toyota Hiace, Commuter, Innova dan Fortuner non-VNT, semua merek dan tipe truk.

Commercial Retail Fuel Marketing Manager PT Pertamina (Persero) Deny Djukardi W. mengatakan, Dexlite adalah produk baru pengganti solar yang dilun-

curkan untuk menjawab tantangan teknologi mesin saat ini, terutama pada mesin diesel. Menurutnya, peluncuran Dexlite ini berkaca dari pengalaman pertama kali merilis Peralite atau produk mampu menjawab kebutuhan teknologi BBM yang lebih baik daripada yang sudah ada.

"Pertimbangan kami dalam meluncurkan produk ini adalah daya beli masyarakat sehingga dijual dengan harga yang seramah mungkin. Pertimbangan selanjutnya adalah kesesuaian Dexlite dengan teknologi mesin kendaraan agar lebih hemat dan lebih awet dibandingkan dengan menggunakan produk solar sebelumnya," kata Deny.

Deny menuturkan, perbedaan antara solar biasa dengan Dexlite terletak pada komposisi angka setana, aditif, dan sulfur. Dexlite memiliki angka setana 51 sedangkan solar 48. Sedangkan kandungan sulfur Dexlite sebesar 1.200 ppm, lebih kecil dibandingkan dengan solar yang mencapai 2.500 ppm. Selain itu, Dexlite memiliki kandungan bahan aditif sedangkan solar tidak.

"Pembeda antara Dexlite dan solar biasa bukan hanya terletak pada warnanya. Kandungan sulfur yang rendah pada Dexlite membuat produk ini lebih ramah lingkungan dibandingkan dengan solar biasa. Keluarnya produk ini sekaligus menepis anggapan masyarakat bila solar itu identik mengotori lingkungan dan bau," jelas Deny.

Produk terbaru yang diluncurkan sejak pertengahan April 2016 ini merupakan pengembangan dari produk sebelumnya. Produk ini dikeluarkan karena memang kebutuhan mesin diesel sudah tidak mampu ditunjang dengan solar biasa. Bahkan menurutnya, sampai hari ini belum ada kompetitor belum memiliki produk sejenis sebagaimana Dextrite.

"Peluncuran produk ini samasekali tidak ada kaitannya dengan peluncuran subsidi BBM oleh pemerintah. Keberadaan subsidi justru membuat solar tidak bisa di-upgrade sebebaskan-bebasnya. Kami memikirkan konsumen yang sudah terlalu lama memakai produk yang tidak memenuhi syarat dan sesuai dengan kebutuhan mesin kendaraan mereka," paparnya.

Meski harga Dextrite sedikit lebih mahal di atas solar, kualitas yang didapatkan, terutama pada performa kendaraan akan lebih optimal. Proses pembakaran di dalam kendaraan akan lebih sempurna bila menggunakan Dextrite. Sehingga tenaga yang dikeluarkan lebih besar dan jarak tempuh kendaraan bisa lebih jauh dibandingkan dengan solar.

Deny menuturkan, penggunaan BBM yang tidak pas dengan kebutuhan mesin akan membuat hasil pembakaran tidak sempurna. Untuk mendapat jarak tempuh dan tenaga yang sama sebagaimana Dextrite akan dibutuhkan solar yang lebih banyak. Hal ini membuat mesin kendaraan lebih cepat kotor dan akan lebih sering diservis. Meski harga beli berbeda, tapi kalau diperhitungkan dalam jangka waktu tertentu akan lebih hemat bila menggunakan Dextrite. Karena nantinya mesin akan lebih bersih dan tidak perlu sering diservis dan mengisi bahan bakar. Bolak-balik SPBU itu kan juga mengonsumsi bahan bakar," ujarnya.

Ia juga menambahkan, kendaraan bermesin diesel akan melakukan penghematan 6,9% dibandingkan dengan solar biasa. Karena satu liter solar

hanya menghasilkan jarak tempuh 16,19 kilometer. Jumlah ini lebih sedikit dibandingkan Dextrite yang mampu menjangkau hingga 17,31 kilometer. Selain itu, kendaraan yang menggunakan Dextrite akan memiliki akselerasi yang lebih tinggi 2,2% dibandingkan solar biasa.

Dari studi yang mereka lakukan, menggunakan Dextrite itu 6,9% lebih hemat dibandingkan dengan solar biasa. Satu liter solar, sebuah kendaraan bisa mencapai 16,19 kilometer. Sedangkan menggunakan Dextrite, kendaraan bisa mencapai 17,31 kilometer. Apalagi truk, misalkan beli 100 liter, bisa lebih jauh Dextrite 10 kilometer.

Deny menuturkan, Dextrite sangat tepat bila digunakan oleh perusahaan angkutan barang yang fokus pada efisiensi. Menurutnya, saat ini sudah banyak perusahaan truk yang sudah beralih pada Dextrite karena jarak tempuh yang dihasilkan lebih jauh ketimbang solar biasa. Selain itu, pembakaran yang sempurna akan membuat mesin lebih awet dan memperpanjang usia pakai kendaraan. "Ke depannya kami berencana menjalin kerja sama dengan perusahaan angkutan untuk memberikan pengalaman dan menunjukkan perbandingan antara menggunakan solar dan Dextrite karena sudah waktunya truk atau kendaraan niaga menggunakan Dextrite," katanya.

Terkait respons konsumen, Deny mengaku cukup puas dengan penjualan Dextrite. Sejak awal diluncurkan, Dextrite sudah terjual lebih dari 500.000 kiloliter. Sedangkan solar, per tahun terjual hingga 15.000.000 kiloliter. Sedangkan untuk persebaran SPBU yang menjual Dextrite kini sudah tersebar di beberapa kota di seluruh Indonesia. "Kami bisa menarik tiga persen sampai lima persen konsumen itu sudah luar biasa. Untuk tahun ini, dengan menarik 500.000 kiloliter per tahun itu sudah bisa menjadi dasar pondasi di tahun berikutnya," pungkasnya.



Oracle Transportation Management

Teks : Citra | Foto : Citra

Efisiensi Biaya Logistik dan Percepat Proses *Supply Chain*

Mencari solusi efisiensi biaya logistik dan proses *supply chain* menjadi fokus angkutan barang di Indonesia. Penerapan *Oracle Transportation Management* yang dilakukan PT Puninar Logistics merupakan salah satu inovasi dalam efisiensi. *Oracle Transportation Management* merupakan suatu sistem terintegrasi yang melibatkan beberapa pihak, di antaranya *customer*, *warehouse*, dan *vendor*. Sistem ini berjalan dari proses *order*, *planning*, *loading* barang, *monitoring* barang hingga barang sampai tujuan, analisa, dan proses pembayaran.

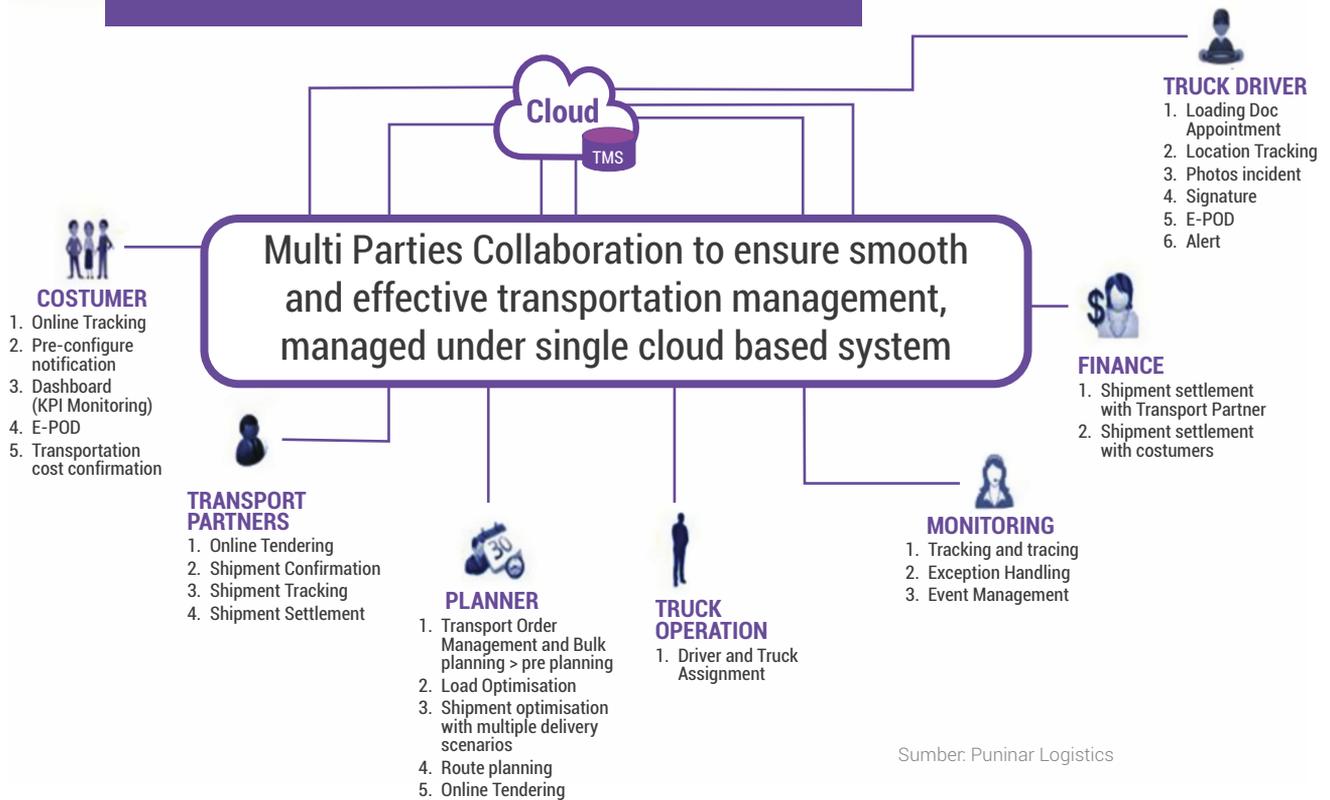
Commercial & Customer Relation Director Puninar Logistics Stefanus H. Ruspandy mengatakan, sistem *Oracle Transportation Management* dipilih karena Puninar Logistics ingin memberikan inovasi dalam layanan serta memberikan efisiensi kepada *customer* melalui sistem yang terintegrasi. Selain itu, pertimbangan memilih *Oracle Transportation Management* adalah karena sistem ini merupakan sistem transportasi terbaik di dunia. Di sisi lain, Puninar juga mempertimbangkan pengguna jasanya tidak hanya dari lokal, tapi juga global.

”Pada awalnya kami mengkaji transportasi di Indonesia yang terbilang cukup unik, baik yang menyangkut kemacetan, infrastruktur, dan berbagai masalah lain. Di pertengahan 2016, kami mulai mencari sistem yang paling tepat untuk *customer* kami dan diputuskan Oracle dipilih sebagai tulang punggung bisnis transportasi kami untuk menyediakan layanan terintegrasi,” kata Stefanus.

Mengutip studi yang dilakukan oleh Gartner Magic Quadrant, Stefanus mengatakan, *Oracle Transportation Management* telah menjadi aplikasi terbaik dalam transportasi selama enam tahun berturut-turut. Melalui studi itu Stefanus yakin bila Puninar bukan satu-satunya perusahaan logistik yang mengimplementasikan dan menjadi *customer Oracle Transportation Management*. Menurutnya, Puninar tidak ingin menjadi pengguna pertama dan menjadi kelinci percobaan. Setelah memastikan bila perusahaan angkutan di dunia menggunakan *Oracle Transportation Management*, barulah pada pertengahan 2016 Puninar mengikuti.

Stefanus mengaku bila Puninar merupakan transporter pertama di Indonesia yang menggunakan *Oracle Transportation Management* dan ingin menjadi yang terdepan dalam berinovasi. Ia juga melihat bila dari sekian banyak perusahaan angkutan yang ada di Indonesia tidak banyak yang bekerja dengan efisien, terutama dalam hal mengoptimalkan proses *loading* dan melakukan *planning* dengan optimal. Melalui *Oracle Transportation Management*, lanjut Stefanus, Puninar ingin menawarkan layanan yang berbeda kepada *customer* yang membutuhkan *load optimization* seperti industri elektronik dan otomotif.

INTEGRATED CLOUD TRANSPORTATION MANAGEMENT SYSTEM



"Kalau proses *loading* barang elektronik tidak optimal akan membuat harga barang jadi mahal. Untuk mengatasi hal ini kami menggunakan sistem, bukan manual. Di sinilah kelebihan kami. Jadi penataan barang pun, bisa disesuaikan. Misal ada multidrop, sistem akan mengatur barang mana yang duluan dimasukkan ke dalam truk terlebih dulu. Biasanya proses pemuatan barang secara manual akan memakan waktu karena bila barang tidak cukup dikeluarkan lagi dan itu tidak efisien. Kalau kami menggunakan sistem ini diinput dulu ukuran, bisa ditentukan mana yang duluan di atas dan bawah," kata Suyanto Tjong, *Business and Strategy Development Director*, PT Puninar Logistics.

Menurut Suyanto, sebelum menggunakan *Oracle Transportation Management*, Puninar pernah menggunakan sistem buatan sendiri. Namun, keunikan masing-masing bisnis *customer* membuat Puninar kesulitan membantu *customer* dalam upaya efisiensi. Setelah menggunakan *Oracle Transportation Management*, Puninar harus terlebih dulu melihat proses kerja di perusahaan *customer* untuk melakukan integrasi. Bila sebelumnya setiap menerima order tipe truk namun sekarang *customer* hanya tinggal menyebutkan tipe barang yang akan dikirim dan pihak Puninar yang akan menyesuaikan.

"Kami bantu *customer* dalam merencanakan transportasi yang paling efisien, baik dari gudang, *loading* di gudang sampai barang dikirim. Kami juga menawarkan *warehouse management*. Kami lebih senang mengelola gudang dan transportasi mereka agar bisa mengatur efisiensinya. Karena yang menjadi penyebab *trucking* mahal adalah karena truk itu bisa sampai menunggu dua-tiga hari sehingga perusahaan angkutan akan menarik biaya pada kelebihan waktu di *customer*," paparnya.

Menguntungkan Semua Pihak

Salah satu hal yang menjadikan *Oracle Transportation Management* unggul dibandingkan dengan sistem lain adalah kemampuannya dalam menguntungkan semua pihak. *Customer* dan vendor Puninar dapat disatukan di dalam satu sistem sehingga semua proses dapat dilakukan dengan terintegrasi dan transparan. Sistem yang berbasis *cloud* ini memungkinkan semua pihak dapat mengakses kapan saja dan di mana saja secara *real time*.

Suyanto menuturkan, proses di dalam *Oracle Transportation Management* adalah kolaborasi antara *customer*, vendor, dan sopir di lapangan. Keuntungan yang akan didapatkan *customer* adalah ketika menerima informasi keberadaan barang dan kondisi di lapangan mereka secara *online* dan *realtime*. Selain itu, *customer* sistem di *Oracle Transportation Management* juga akan memberikan notifikasi satu sampai setengah jam sebelum barang sampai. Tujuan dari notifikasi ini adalah agar penerima barang dapat mempersiapkan *warehouse* sehingga bisa segera memproses barang yang baru mereka terima.

Ia juga menambahkan, melalui *Oracle Transportation Management* Puninar dapat menerima informasi terkait order secara *online*. Penerimaan order melalui *online* inilah, kata Suyanto, dapat mempermudah *planner* Puninar melakukan proses *planning* yang baik agar dapat melakukan optimalisasi pada muatan yang diangkut, terutama ketika melakukan multidrop barang. "Sistem ini membuat kami lebih bisa membuat kami berdiskusi lebih dalam dengan *customer* terkait kebutuhan mereka sehingga kami mendapatkan *optimum cost* bagi pelanggan kami dan memberikan pertimbangan pengambilan keputusan selanjutnya," ujarnya.

Keuntungan yang didapat oleh pihak vendor adalah mendapat notifikasi dari *Oracle Transportation Management* ketika Puninar membutuhkan kendaraan. Melalui notifikasi tersebut, beberapa vendor Puninar akan mengetahui muatan yang akan diangkut dan akan memutuskan akan mengambil muatan itu atau tidak. Penggunaan *Oracle Transportation Management* juga memudahkan divisi operasional dalam menentukan truk yang digunakan, sopir, dan jurusan yang akan dituju.

Bagi tim *monitoring*, mereka dapat menentukan apa yang akan dilakukan, di mana prosesnya, sehingga *real time report* bisa diunduh dari sistem dan disampaikan kepada pihak terkait. Sedangkan bagi sopir, mereka bisa memberikan informasi mengenai lokasi, estimasi waktu kedatangan. Sedangkan bagi bagian keuangan, mereka bisa melakukan pembayaran transaksi kepada *customer* atau pada vendor.

"Proses implementasi *Oracle Transportation Management* akan berbeda antara di masing-masing *customer*. Dengan sistem ini kami akan dapat memiliki akurasi yang lebih tepat karena kami melakukan proses integrasi dengan sistem pelanggan kami. Kami juga dapat berkolaborasi dan konsolidasi dengan *multimodal option* untuk mendapatkan efisiensi biaya di tiap *shipment*. *Real time tracking* akan memudahkan *customer* melihat lokasi barang mereka untuk bisa menentukan *pre-build event* sehingga menentukan tindakan yang akan diambil. Selain itu, sistem ini akan memberikan akurasi dalam *transportation settlement*. Kemudian yang terpenting adalah melakukan analisa data untuk meningkatkan proses *supply chain* yang efektif," terang Suyanto.

Menyelesaikan Masalah Angkutan Barang di Indonesia?

Menurut Stefanus, upaya membantu *customer* melakukan efisiensi proses *supply chain*, sekaligus menjadi komitmen Puninar Logistics dalam menurunkan biaya logistik serta memperbaiki *Logistics Performance Index* (LPI) Indonesia. Meski demikian, untuk membenahi logistik di Indonesia dibutuhkan komitmen bersama semua pihak terkait. Seperti halnya isu *overload* yang belum terselesaikan serta kondisi pembenahan infrastruktur di Indonesia menjadi lebih baik.

”Sistem itu bergantung dengan penggunaannya. Kalau di dalam sistem itu maksimal muatan 20 ton, maka sistem tidak akan merekomendasi lebih. Kalau menurut saya, *overload* itu bergantung pada regulasi dan pada kesepakatan pelaksanaannya. Sistem bisa membantu menjaga tidak *overload*, tapi pada praktiknya regulator dan praktisi yang harus menyepakati bersama-sama agar tidak *overload*,” katanya.

Selain masalah *overload*, Stefanus mengaku bila tantangan yang menjadi pekerjaan rumah *Oracle Transportation Management* adalah mengatasi muatan balen. Karena, menurut dia, muatan balen dapat diatasi apabila ada keseimbangan di tiap rit. “Misalnya truk dari Jakarta ke Surabaya lebih besar ketimbang sebaliknya, tetap akan sulit diatasi. Hal yang harus dilakukan adalah mensinergikan kargo yang ada di Surabaya untuk dibawa balik. Ini bukan angkutan darat saja, kapal pun juga mengalami masalah serupa. Sehingga pemerintah harus mengambil peran dalam menyelesaikan persoalan ini,” jelasnya.

Selain menggunakan sistem yang canggih agar proses logistik menjadi efisien, lanjut Stefanus, pemerintah diharapkan dapat segera mengintegrasikan semua moda transportasi, terutama di darat. Menurutnya, realisasi multimoda dalam rangka efisiensi biaya logistik sudah dapat ditunjang dengan sistem. Ia mengaku bila tidak semua persoalan bisa diselesaikan dengan sistem, tapi sistem akan membantu melakukan efisiensi. Selain itu, perencanaan yang baik juga akan membantu dalam kelancaran. Sedangkan untuk multimoda, pihaknya juga memasukkan semua rit truk, kereta api, dan laut.

”Meski sistem ini bagus, tapi kami terus belajar menangani masalah-masalah yang terjadi ketika di lapangan. Karena di dunia bukan hanya kami yang menggunakan sistem ini, jadi ketika ada kasus-kasus tertentu kami bisa tanyakan kepada yang lain karena ada komunitasnya. Selain itu, beragam masalah yang ada di *customer* akan semakin memperkaya pengalaman kami,” pungkasnya.





Truk Parkir Sembarang

Teks dan Foto: Giovanni Versandi

Banyak truk yang parkir atau sekadar istirahat di sembarang tempat tanpa memperhatikan rambu-rambu yang ada. Ada beberapa area parkir liar, yaitu ada di tepi jalan yang lebar, pintu masuk pelabuhan, dan ada pula parkir di tempat pengisian bahan bakar, itu terlihat seperti garasi sementara para sopir. Sampai ada sopir yang terlelap tidur di dalam truk kemudian ditegur oleh polisi karena melanggar rambu-rambu dilarang parkir.







Maintenance Drive Axle

Keselarasan roda dan kekokohan sasis sangat berpengaruh kepada performa truk, apalagi dalam keadaan membawa muatan berat. Kerja gardan akan lebih berat mengirim torsi ke *axle* belakang untuk menggerakkan roda belakang sehingga tercipta gaya dorong. *Drive axle* memiliki kendali penuh untuk mentransformasi tenaga mesin ke roda belakang. Maka dari itu, *drive axle* juga memerlukan perawatan agar distribusi tenaga ke roda belakang tetap optimal.

Prayitno Akbar, Asisten Kepala Mekanik Parha Trans mengatakan, "Kinerja *drive axle* benar-benar tergantung pada pelumasan sehingga area itu memerlukan lapisan tipis oli antara bagian yang bergerak untuk mengurangi gesekan. Pelumas akan membantu komponen yang saling bergesekan. Jadi *drive axle* harus bebas dari kotoran dan partikel," katanya.

Perawatan yang tepat dari *drive axle* tergantung pada penggunaan pelumas yang benar, mengganti oli sesuai jadwal dan konsisten menjaga volume oli. Bentuk perawatan paling baik adalah mengikuti buku manual pabrikan. Akbar menjelaskan ada beberapa jenis oli yang bisa dipakai untuk *drive axle*. "Oli sintesis paling banyak digunakan, tetapi pemilik kendaraan perlu mengganti dengan jadwal yang ketat. Selain itu oli sintesis banyak meninggalkan endapan," tambahnya.

Menurut Akbar, sebagian besar produsen komponen mendukung penggunaan oli sintesis. Hanya saja biaya awal pembelian oli sintesis lebih besar bila dibandingkan dengan oli berbasis mineral. Tetapi jika dihitung, dengan oli mineral interval penggantian oli yang meningkat tiga kali lipat, oli sintesis menjadi pilihan yang lebih murah.

Memeriksa Level Oli

Untuk memeriksa level oli, lepaskan colokan lubang pengisian yang ada di *housing drive axle*. Jika diperiksa, oli seharusnya sejajar dengan bagian bawah lubang pengisian. Sembari memeriksa pastikan jangan melebihi kapasitas tampung *housing* karena itu bisa menimbulkan masalah dengan oli yang rembes. "Ketika memeriksa level oli, periksa dan bersihkan residu di sekitar *housing*. Periksa juga *seal*-nya," katanya.

Menguras Oli Drive Axle

Menguras oli harus dilakukan saat keadaan *axle* hangat atau baru berhenti beberapa saat. Perlu diingat bahwa oli *axle* belakang memiliki suhu yang sangat tinggi, ketika truk baru saja berhenti. Sehingga perlu hati-hati.

- 1 Buka baut pengurasan yang berada di bagian bawah.
- 2 Jika mekanik menemukan serpihan logam yang menempel pada ujung baut ini bisa menjadi indikasi kerusakan. Tetapi jika hanya beberapa partikel kecil seharusnya tidak menjadi masalah.
- 3 Segera bersihkan baut pengurasan dan tunggu hingga semua oli keluar.
- 4 Masukkan oli *drive axle* sesuai rekomendasi pabrikan. Pastikan volume yang sesuai dengan buku manual. Jika mekanik mencoba menambahkan oli baru setelah penggantian, catat waktu dan volumenya.
- 5 Batas level pengisian oli baru adalah sejajar dengan bagian bawah lubang pengisian.

Seal Oli

Seal menjaga pelumas dan kotoran keluar dari area *drive axle*. Ketika penggantian oli periksa juga kondisi *seal* apakah rusak atau aus. Kebocoran oli akan mengurangi jumlah pelumas, jika pelumas berkurang cukup banyak, *drive axle* akan cepat panas.

Pemeriksaan Kebocoran pada Seal

Jika mekanik melihat rembesan oli di area *axle* atau menetes di sekitar as roda. Segera kenali kebocoran itu. Jika *seal* dan area sekitarnya tampak sangat basah atau terlihat tetesan oli dari bagian bawah, segera ganti dengan *seal* baru. Periksa juga jalur kebocoran di pangkal *drive-shaft*. Jika ditemukan rembesan pada sealnya, segera ganti baru.

Sedikit berbeda jika mekanik menemukan rembesan tetapi tidak menemukan jalur kebocoran setelah dirunut. "Artinya rembesan oli diikuti dari asalnya. Jika memang tidak menemukan sumber bocor jangan ganti *seal*-nya. Karena bisa saja itu bekas oli yang meluber saat penggantian oli dan kebetulan melewati *seal*. Simpulannya sangat jelas jika tidak ada oli yang menetes berarti bukan kebocoran oli, bisa saja rembesan normal. Tetapi jika ada oli yang menetes, segera ganti *seal*-nya," katanya.





Inspeksi Driveshaft

Selama truk berjalan, *driveshaft* juga bekerja. *Driveshaft* harus diperiksa secara rutin dan dilumasi. Beberapa masalah yang mungkin muncul adalah getaran yang kuat dari *driveline*, kegagalan *U-joint*, dan masalah *seal* yang longgar:

1. Periksa yoke pada kedua transmisi dan *drive axle*. Periksa seberapa longgar tautan antara kedua yoke. Jika longgar, lepaskan sambungan *driveshaft* dan mur penahan. Jika muncul masalah dari sini, maka yoke perlu diganti. Periksa juga interval penggantian terakhir komponen tersebut.
2. yoke bagian akhir terlalu kencang, periksa buku manual seberapa longgar yoke seharusnya. Konsultasikan ke kepala mekanik untuk lebih lanjut. Jika masih menemui masalah berarti *bearing* harus diganti.
3. Periksa seberapa longgar bearing *U-joint*. Periksa toleransi kelonggaran pada buku manual. Seharusnya tidak boleh melebihi 0,007 inci (0,178 mm).
4. Periksa slip spinel dari kelonggaran.
5. Periksa pertanda kerusakan *driveshaft*. Seperti bengkok, putaran tidak seimbang atau penyok. Pastikan tidak ada penumpukan material asing seperti aspal atau semen. Bersihkan dari apa pun yang menyebabkan *driveshaft* berputar tidak seimbang.
6. Periksa *hanger bearing* secara visual. Pastikan dipasang dengan kencang. Cek kebocoran oli dari *bearing*. Segera ganti *bearing* jika ada bukti kerusakan. Jangan memperbaiki atau melumasi *bearing* yang rusak atau aus.



Lumasi *U-joint*

Salah satu penyebab paling umum kerusakan *U-joint* dan slip *joint* adalah kurangnya pelumasan. Jika *U-joint* dilumasi dengan benar pada interval yang direkomendasikan, komponen ini akan bertahan lama. Pelumasan yang rutin akan memastikan rangkaian *driveshaft* tidak kekurangan *grease* dan bisa menghilangkan kontaminan dari daerah yang bergesekan. Dengan rutin memeriksa *driveshaft* maka getaran berlebih akibat longgar bisa dihilangkan. Kekurangan *grease* pada tautan bisa memperpendek masa pakai komponen.

Interval Ganti Oli untuk Semua As Roda Belakang

Oli	Trayek dalam kota dan sekitarnya	Trayek dalam kota	Trayek antara kota jarak jauh	Trayek luar kota
Periksa level oli	Setiap 40.000 km, atau perawatan rutin, mana saja yang tercapai dulu	Setiap 40.000 km, atau perawatan rutin, mana saja yang tercapai dulu	Setiap 16.000 km, sekali sebulan atau perawatan rutin, mana yang tercapai dulu	Setiap 8000 km, sekali sebulan atau perawatan rutin, mana yang tercapai dulu
Oli <i>non-synthetic</i>	Setiap 160.000 km atau setiap satu tahun, mana yang tercapai dulu	Setiap 160.000 km atau setiap satu tahun, mana yang tercapai dulu	Setiap 80.000 km atau setiap satu tahun, mana yang tercapai dulu	Setiap 40.000 km atau setiap satu tahun, mana yang tercapai dulu
Oli <i>Synthetic</i>	Setiap 800.000 km atau setiap 4 tahun sekali, mana yang tercapai dulu	Setiap 400.000 km atau setiap 4 tahun sekali, mana yang tercapai dulu	Setiap 400.000 km atau setiap 3 tahun sekali, mana yang tercapai dulu	Setiap 160.000 km atau setiap 2 tahun sekali mana yang tercapai dulu



PERAWATAN KARGO TRAILER

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Kargo trailer ada jenis karoseri yang memiliki fungsi sama dengan *cargo box*, hanya saja ukurannya yang lebih besar. Dengan perkembangan muatan, semakin efisien material dan konstruksi kargo trailer yang semakin kokoh maka karoseri jenis ini ke depan akan variatif dan awet. Tetapi semua itu tidak lepas dari perawatan pemilik kendaraan yang mampu mendukung kinerja kendaraan.

Setiawan Unang, Pemilik Bengkel Sunda Karib Gresik menegaskan bahwa sebenarnya perawatan trailer cukup sederhana. “Karena merupakan kendaraan tempelan, perawatan trailer terletak pada *maintenance* yang rutin. Karena mekanismenya tidak rumit, sehingga bagian rigid saja yang perlu diperhatikan,” katanya.

Cuci Trailer

Sebagai permulaan, Unang membuka dengan mencuci trailer. Semua jenis karoseri pasti memerlukan jadwal pencucian. “Menjaga trailer tetap bersih, terutama jika trailer jenis tertutup. Seringkali, trailer ini diberi *finishing* dengan beberapa lapis cat dan *sealant*. Dengan demikian, sehingga perlu perlakuan khusus mencuci trailer ini, yaitu dengan air hangat, serta menggunakan sabun yang diformulasikan secara khusus agar mudah ketika pencucian. Jika material *box* dari aluminium, cukup gunakan air bersih bersabun. Gunakan selang biasa untuk membilasnya. Jangan lupa membilas bagian bawah body karena debu jalan bisa menumpuk dan mengganggu bagian yang bergerak. Carilah bagian dan area yang berkarat saat mencuci. Jika menemukan area berkarat segera amplas. Jika trailer sudah kering, sapukan cat antikarat pada bagian tersebut,” jelasnya.



Engsel pintu harus sering diperiksa untuk kelancaran bongkar muat



Grease hampir bisa dipakai di semua bagian trailer

Penyemprotan *Grease*

Bagian perawatan berikutnya adalah *grease*. Kotoran adalah musuh terbesar trailer. Begitu partikel kotoran dan debu masuk ke bagian trailer yang bergerak seperti *bearing* atau *seal*, bisa menyebabkan gesekan dan kerusakan. *Grease* dapat membantu menjaga sambungan dan *seal* tetap awet.

Hampir semua bagian trailer dirancang untuk bergerak dalam bentuk atau mode tertentu atau juga bersentuhan dengan bagian lain. Sehingga bagian yang bergesekan itu harus terus dilumasi untuk mencegah korosi. Fitur tambahan seperti *winch* dan *jack* memerlukan pelumasan. Konsisten menjaga waktu pengolesan *grease* merupakan bagian penting keamanan kendaraan ketika akan melakukan perjalanan jauh.

Unang menegaskan penting sekali menjaga semua bagian yang bergerak dilumasi. Salah satu bagian yang paling penting adalah *bearing* roda dan laher yang menghubungkan roda ke as roda dan memungkinkan roda berputar. Karena roda sangat penting untuk menunjang kemampuan trailer berfungsi dengan baik, penting untuk menjaga *bearing*. Karena *bearing* roda dan as roda adalah kombinasi *metal-on-metal*, dengan menjaga area tersebut tidak kekurangan *grease* maka akan terbebas dari ancaman kerusakan roda potensial.

Bearing roda dikemas dengan *bearing* pada bagian dalam yang memungkinkan roda bergerak bebas. Bagian dari perawatan trailer adalah penyemprotan *grease* untuk setiap *bearing* roda. Jika mendapati *bearing* roda tidak dalam kondisi simetris segera ganti beserta *seal*-nya. “Perlu sedikit oli ketika penggantian *bearing*. Bersihkan sisa oli. Lalu oleskan lapisan tipis *grease* pada as roda sebelum *bearing* dipasang,” pesan Unang.

Selain *bearing*, bagian yang memerlukan pelumasan juga adalah suspensi trailer. Karena bagian ini terus bergerak selama dalam perjalanan, *grease* akan mengurangi bunyi berisik dan panas berlebih yang ditimbulkan gesekan bagian-bagian suspensi.



Hanya perlu rutin memeriksa untuk menjaga kargo trailer awet

Tekanan Angin pada Ban

Ban memiliki tugas berat pada trailer karena merupakan dasar dari kekokohan trailer. "Dalam banyak kasus, terutama trailer besar, beban berat di luar ketentuan dapat mempercepat ausnya ban secara signifikan, bahkan lebih cepat dari ban kepala trailer," tegasnya.

Jika trailer tidak terpakai untuk sementara waktu, sebenarnya ban kehilangan sedikit tekanan angin. Jika trailer sering digunakan otomatis ban akan kekurangan tekanan angin lebih banyak. Sehingga penting untuk menjaga tekanan angin ban trailer sebelum truk berangkat.

Alasan untuk menjaga tekanan angin yang tepat pada ban adalah sederhana, sangat berbahaya jika kita membiarkan trailer berisi muatan penuh dalam keadaan kekurangan angin di jalan. Gesekan yang dibuat saat karet ban menyentuh jalan bisa menyebabkan degradasi ban. Situasi ini dapat menyebabkan ban pecah, dan bisa mengancam pengguna jalan lain jika melaju pada kecepatan tinggi. Seandainya ban tidak pecah, ban menggelinging di bawah tekanan beban yang terlalu berat dapat menciptakan situasi bahaya lain, yaitu guncangan trailer.

Sebelum menambahkan angin pada ban, periksalah ketentuan tekanan ban yang dianjurkan pabrikan yang biasanya ditulis dalam *pound per square inch* (psi). Nilai psi pasti tercantum dalam buku manual pemilik kendaraan.

Unang mengingatkan setiap akan berangkat periksa ban trailer. Sebaiknya perhatikan jadwal penggantian ban. Pastikan juga membeli satu set lengkap spek yang sama untuk keseluruhan ban trailer. Karena penggantian ban baru yang tidak serempak akan memengaruhi keselarasan trailer. Beberapa produsen ban membuat ban yang dirancang khusus untuk trailer. Ban untuk trailer yang lebih kaku membantu memperpanjang usia pakainya. Jika memungkinkan, parkir trailer di tempat teduh untuk melindungi ban dari kerusakan akibat sinar matahari, seperti retak.

Tes Kebocoran

Tes ini dilakukan untuk memeriksa tidak adanya air yang masuk ke dalam trailer. Kasus trailer bocor terkadang sangat sulit diatasi karena, genangan air yang ditemukan bukan lokasi sebenarnya dari kebocoran. Ada tiga metode yang bisa digunakan oleh mekanik untuk mengetahui kebocoran:

1 Tes Terawang: Tes ini adalah tes yang paling mudah dan umum untuk menemukan kebocoran. Parkir trailer di area terbuka yang mendapatkan sinar matahari dari berbagai arah. Mekanik memeriksa masuk ke dalam kargo, tutup pintu dan memeriksa secara sek-sama bagian dalam trailer di mana kebocoran ringan yang berpotensi bocor dari sinar matahari yang masuk ke dalam.

2 Tes Semprot Air: Tes ini dilakukan dengan menyemprotkan air bertekanan tinggi ke bagian trailer dan langsung memeriksa bagian dalam untuk mengetahui adanya air yang merembes masuk.

3 Tes Asap: Tes ini sangat jarang dilakukan karena memerlukan perlengkapan yang memadai dan area tertutup, yaitu menaruh sumber asap buatan, bisa dengan membakar campuran bahan kimia yang ditempatkan di wadah, lalu diletakkan pada lantai trailer dan menutup semua pintu trailer dan ventilasi. Biarkan asap terbentuk beberapa menit kemudian periksa bagian luar trailer untuk mencari dari mana asap keluar. Tes harus dilakukan di dalam ruangan tertutup yang bebas dari tiupan angin dari luar ruangan. Meskipun paling jarang dilakukan, metode ini yang paling efektif untuk mengidentifikasi kebocoran.



rangka body perlu diperiksa dari karat

Seal Pintu Box

Setiap enam bulan, periksa kebocoran di *seal* sepanjang kusen bagian bawah atau daun pintu depan dan belakang. Sekali setahun, periksa semua kunci engsel bagian bawah dan atas serta rakitan depan dan belakang. Lalu, setiap tiga bulan, dinding samping harus diperiksa secara visual baik interior dan eksterior untuk sambungan material. Semua sambungan harus rapat pada bagian luar.



Indonesia Truckers Club TalkBiz Makassar

ALFI KUPAS TUNTAS PERMENHUB 49/2017

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Giovanni Versandi



Dari kiri : Ratna Hidayati, Safriadi, Yuki Nugrahawan Hanafi, Syaifuddin Saharudi

Indonesia Truckers Club TalkBiz Makassar menjadi kota terakhir dalam pelaksanaan *Indonesia Truckers Club TalkBiz by TruckMagz* yang digelar sejak Maret 2017. Acara yang dihelat bekerja sama dengan Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia ini mengangkat tema "Kupas Tuntas Permenhub 49 Tahun 2017" menghadirkan narasumber Syaifuddin Sahrudi Ketua DPW Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Sulawesi Selatan, Safriadi Kasubbag Peraturan Angkutan Perairan Biro Hukum Sekretariat Jenderal Kementerian Perhubungan dan Yuki Nugrahawan Hanafi Ketua Umum DPP ALFI serta didukung oleh Mobil Delvac by ExxonMobil, Tata Motors, PT Dwi Multi Makmur agen tunggal pemegang merek HJ Bridge.

Safriadi mengatakan, kegiatan jasa pengurusan transportasi wajib memiliki izin usaha perusahaan jasa pengurusan transportasi yang dikeluarkan oleh gubernur provinsi setempat untuk jasa pengurusan transportasi penanaman modal dalam negeri dan Badan Koordinasi Penanaman Modal untuk jasa pengurusan transportasi dan penanaman modal asing. "Awalnya memang terkait dengan izin usaha ini PMDN dan PMA itu diterbitkan oleh gubernur, lalu ada perintah presiden perizinan dimasukkan yang terkait dengan penanaman modal asing atau *joint venture* ke pusat terpadu satu pintu," tambahnya.

Safriadi melanjutkan, pada pasal 6 yang berisi tentang izin usaha jasa pengurusan transportasi, perusahaan seharusnya memiliki modal dasar paling sedikit Rp 1,2 miliar dan paling sedikit 25% dari modal dasar harus ditempatkan dan disetor penuh dengan bukti penyetoran yang sah. "Ini juga merupakan usulan dari rekan-rekan pelaku usaha yang diwakili oleh asosiasi. Perbedaannya dengan PM sebelumnya ada beberapa pemotongan izin misalnya, tidak diperlukan lagi NPWP. Karena saat membuat akta perusahaan pasti memerlukan NPWP, sehingga pengurusan izin sudah pasti memiliki NPWP. Persyaratan kepada penanaman modal asing (PMA) tentang modal investasi berbeda dengan PMDN. Untuk PMA modal investasi paling sedikit 4 juta dolar AS dan 25% dari nilai itu disetorkan dengan bukti penyetoran yang sah atau diaudit oleh akuntan publik. Lalu ada izin tinggal terbatas dari Kementerian Hukum dan HAM bagi tenaga kerja asing yang dipekerjakan. Untuk prasyarat teknis sama dengan PMDN, yaitu memiliki atau menguasai kendaraan operasional minimal roda empat yang dibuktikan dengan bukti kepemilikan atau sewa yang sah dan memiliki sistem peralatan perangkat lunak dan keras serta sistem informasi dan komunikasi yang terintegrasi dengan sistem informasi transportasi darat, laut, udara, atau perkeretaapian sesuai dengan perkembangan teknologi," katanya.

Sesuai yang tercantum dalam pasal 14, pemilik izin SIUPJPT antara lain wajib menyampaikan laporan bulanan kegiatan pengiriman dan penerimaan barang, mendaftarkan kegiatan usaha, melaporkan secara tertulis kegiatan usahanya setiap tahun kepada pemberi izin dan penyelenggara pelabuhan atau penyelenggara bandar udara atau otoritas transportasi serta melakukan kegiatan operasional secara terus-menerus paling lama tiga bulan setelah izin usaha diterbitkan.



Registrasi Peserta ITC Makassar 2017

"Di sini bisa dilihat bahwa gubernur atau Kepala BKPM harus lapor berkala selama enam bulan kepada Menteri Perhubungan atas setiap izin JPT yang telah diterbitkan. Kewajiban baik dinas atau pun daerah harus ada laporan berkala kepada Menhub selama enam bulan," tegas Safriadi.

Besaran tarif pelayanan jasa pengurusan transportasi dari pengirim dan ke penerima ditetapkan atas dasar kesepakatan bersama antara penyedia jasa dan pengguna jasa berdasarkan jenis, struktur, dan golongan tarif dengan menggunakan pedoman perhitungan tarif yang ditetapkan oleh menteri. "Saat ini kami masih membahas mengenai besaran tarif untuk jenis struktur dan golongan tarif dengan jenis struktur dan golongan tarif yang terkait dengan kegiatan usaha perusahaan jasa pengurusan transportasi. Pemerintah akan memberikan variabel perhitungannya," ujarnya.

Dalam Permenhub juga diatur perusahaan jasa pengurusan transportasi yang telah memiliki izin usaha jasa pengurusan transportasi tetapi tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana yang diatur dalam ketentuan maka dapat dikenai sanksi administratif. Sanksi administratif dapat berupa peringatan tertulis dan pembekuan izin hingga pencabutan izin. Sanksi administratif dikeluarkan oleh gubernur atau Kepala BKPM sesuai dengan kewenangannya.





Safriadi



Yukki Nugrahawan Hanafi



Syaifuddin Saharudi

Safriadi juga mengingatkan bahwa peningkatan kompetensi sumber daya manusia bisa dilakukan oleh asosiasi melalui pendidikan dan pelatihan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan profesionalisme di bidang jasa pengurusan transportasi. "Ke depan diharapkan perusahaan JPT memiliki tidak hanya kemudahan penerbitan izin tetapi keandalan dan profesionalisme sendiri. Pemerintah bermitra dengan asosiasi untuk melakukan pengembangan SDM khusus di bidang JPT. PM 49/2017 ini mencabut PM 74/2015, PM 78, PM 146, PM 12/2016 dan PM 130/2016," katanya.

Seementara itu, Yukki Nugrahawan Hanafi menyampaikan paparan sekaligus tindakan konkret ALFI untuk mendukung Permenhub 49/2017. "Dalam tiga tahun saya menjabat, sudah enam kali ganti PM artinya dunia telah berubah dan dunia telah deregulasi. Ini salah satu yang mempercepat PM berubah. Seperti kita ketahui, paket deregulasi sekarang ada 16 paket, dan lima yang berkaitan dengan logistik. Artinya, betapa pentingnya logistik di pemerintahan sekarang," katanya.



Yukki melanjutkan, "Permenhub ini bukan sekadar mengatur angkutan barang tapi sudah masuk dari perencanaan dalam satu proses *supply chain* bahkan hingga *last mile delivery*. Kabar baiknya, di PM ini sudah masuk *e-logistics*. Jadi rekan-rekan boleh *declare* sebagai perusahaan *e-logistics* yang sudah dinaungi dalam Permen. Sehingga bisa melakukan kegiatan yang menyangkut *e-logistics*. Bicara *supply chain* ini sebenarnya terletak pada pola pikir kita. Kita bicara logistik murah, pengiriman barang murah, tetapi pola pikir kita tidak pernah berubah. Kemenhub siapkan multimoda, yang

terjadi barangnya di Indonesia timur tidak diberdayakan juga. Pola pikir ini harus merupakan kesepakatan semua pihak. Sekarang sudah masuk era persaingan bebas. Indonesia tidak ada proteksi lagi untuk perusahaan asing masuk. Selain itu juga, persaingan internal juga tinggi. Jika ada pengaturan tarif, kami mendukung itu. Supaya tidak ada perang tarif," kata Yukki.

Yukki mengatakan, pertumbuhan logistik selalu dibarengi dengan peningkatan kemampuan ekonomi perorangan di Indonesia. Pergeseran juga terjadi, dari pasar tradisional ke pasar modern dalam hal ini *e-commerce*. "Potensi bisnis akan berubah di seluruh Indonesia. Berbalik dengan itu fakta biaya logistik makin tinggi, posisi biaya logistik sekarang 23,5% terhadap GDP. Dengan pembangunan, pemerintah diperkirakan 2019-2012 sudah mencapai 21%. Perihal ini, saya pernah ditanya dua menteri yaitu Menteri Perdagangan dan Menteri Perhubungan, apakah bisa posisi logistik turun ke angka 19%? Saya jawab bisa. Syaratnya pada generalisasi pelabuhan. Pelayanan di pelabuhan dan bandara harus dilakukan secara *online* dengan sistem yang seragam. Ini sedang berproses mungkin akan sedikit lama, paling tidak akhir tahun depan bisa dilihat karena terkait begitu banyak kementerian yang ada," tambah Yukki.

Syaifuddin memberikan pernyataan mengenai kesiapan ALFI Sulsel terkait pelaksanaan Permenhub 49/2017. "Di Permenhub 49 ini kami ALFI Sulsel harus siap. Salah satunya adalah kami rutin pelatihan dan uji kompetensi seperti sekarang ini," katanya.

Sesi tanya jawab dibuka oleh Imran sebagai pengusaha di kawasan industri Makassar. Apakah bisa perusahaan yang memiliki usaha persewaan gudang, melakukan usaha ini kegiatan lain yang berhubungan dengan usaha seperti depo kontainer atau lain dan apa keuntungan menjadi anggota ALFI. Safriadi menjawab pertanyaan Imran mengenai kegiatan usaha. "Perusahaan jasa pengurusan transportasi dibuat khusus untuk kegiatan khusus untuk pengurusan jasa transportasi. Memang kegiatan jasa terkait ketika mengurus akta pendirian perusahaan dan harus khusus untuk aktivitas itu saja. Boleh melakukan kegiatan dengan memiliki gudang, yaitu namun tidak serta-merta karena memiliki izin pergudangan bisa melakukan usaha pengurusan jasa transportasi. Ini dua hal yang berbeda. Jika perusahaan memiliki fasilitas depo bisa bekerja sama dengan pemegang SIUPJPT lain," jawabnya.

Yukki menambahkan, tren ke depan *sharing* ekonomi. "Kita mengoptimalkan suatu wilayah menjadi kegiatan *supply chain*. Jika bicara perizinan memang izin harus izin khusus SIUPJPT. Jika bicara kawasan lebih baik manfaatkan kawasan itu dengan rekan ALFI lain. Keuntungan memiliki SIUPJPT dan bergabung dengan ALFI, ada 31 provinsi di Indonesia, artinya kita punya rekan di 31 provinsi itu. Bisa saling sinergi atau *networking*. Dengan ada izin khusus ini Kemenhub menjaga agar rekan di daerah tetap bisa berusaha. Maka dari itu diberikan wewenang izin ini dari tingkat pusat ke provinsi agar bisa bermitra dengan pelaku usaha di daerah. Bisa juga buat agen di daerah," terangnya.

Selanjutnya Fatur menanyakan mengenai persyaratan teknis dan akte perusahaan yang dihubungkan dengan pengurusan SIUPJPT. "Perusahaan bisa memegang usaha logistik dari hulu sampai hilir. Bisa pengangkutnya atau juga bisa kontrak. Sehingga ada dua keuntungan. Untuk kendaraan operasional roda empat cukup memiliki satu kendaraan sebagai syaratnya," kata Safriadi.

Lalu, Mursalim yang bertanya mengenai perbedaan izin yang perlu dikantongi untuk melakukan usaha di perhubungan udara. Menjawab pertanyaan Mursalim, Safriadi mengatakan, "Saat akan melakukan kegiatan

JPT tapi punya izin POS. Harus urus SIUPJPT juga. Karena dokumennya beda. Jika kegiatan pos ada resi, jika SIUPJPT ada beberapa dokumen lain. Jika melakukan kegiatan pos harus mempunyai izin pos, jika kegiatan JPT harus punya izin dari pemerintah provinsi," terangnya.

Selanjutnya, Sultan Takdir dari PT Malomo yang menanyakan mengenai langkah Kemenhub dalam peningkatan kualitas SDM. Safriadi mengatakan, peningkatan SDM ada prasyarat kompetensi. Hal ini bisa didapat di lembaga pendidikan di Kemenhub yang artinya sekolah tinggi yang di daerah masing-masing sedangkan pengemudi menurutnya ini ada di wilayah kepolisian.

Berikutnya, Sam dari Manado bertanya tentang pihak pelayaran yang bisa *handle* layanan penerimaan dan pengiriman barang di pelabuhan dan layanan izin terpadu satu pintu. "Jika ada SIUPPAL memang diperbolehkan melakukan pengiriman dan penerimaan barang di pelabuhan sepanjang itu untuk kepentingan kegiatan usaha. Perihal layanan satu pintu ini memang perintah presiden. Semua terkait dengan perizinan dilimpahkan ke PTSP jadi tidak ke unit kerja teknisnya. Setelah itu ada proses ke unit kerja teknisnya untuk bisa mengeluarkan izin," jawab Safriadi.

Setelah itu, Koya dari ALFI DPW Papua Barat yang angkat bicara mengenai setoran modal bisnis sebagai syarat SIUPJPT dan Umar mengenai tarif baru *ocean freight* di Indonesia Timur. "Sebenarnya setoran itu adalah revisi dari Rp 2 Miliar, lalu ada usulan asosiasi untuk turun jadi Rp 1,2 Miliar. Pertimbangan kami juga pertumbuhan ekonomi wilayah Indonesia barat dan timur yang beda. Syarat modal turun tetapi ada tambahan persyaratan teknis dengan memiliki kendaraan operasional. Perihal tarif ini memang sedang dibicarakan oleh Perhubungan Laut sehingga pada saat penentuan tarif pasti nanti Kemenhub akan melibatkan asosiasi, ini untuk menghindari aplikasi aturan yang susah diterima pelaku usaha. Untuk tarif *ocean freight* akan jadi masukan kami, karena memang bukan wilayah kami," kata Safriadi. Yukki menambahkan, "Kesempatan berusaha berlaku untuk semua, karena era persaingan bebas. ALFI bukan asosiasi politik. ALFI akan di jalurnya sebagai asosiasi usaha."



Indonesia Transport, Logistics & Maritime Week 2017

Ajang Pameran Transportasi, Logistik dan Maritim

Teks: Abdul Wachid / Foto: Reed Panorama



Budi Karya Sumadi
Menteri Perhubungan



Carmelita Hartoto
Wakil Ketua Umum Kadin
Bidang Perhubungan.



Carmelita Hartoto menyerahkan penghargaan kepada Menhub Budi Karya Sumadi

Dua event tahunan, yakni *Indonesia Transport, Supply Chain & Logistics (ITSC)* yang dan *Indonesia Maritime Expo (IME)* pada tahun ini dilebur menjadi satu dalam event bertajuk *Indonesia Transport, Logistics & Maritime Week (ITLMW)* 2017. Seperti tahun sebelumnya, ITSC memamerkan kemajuan teknologi dan proses digitalisasi di bidang logistik yang terwakili melalui peserta pameran yang merupakan perusahaan, asosiasi serta instansi pemerintah terkait. Sementara IME 2017 menghadirkan produk dan teknologi terbaru di bidang maritim seperti dari industri kelautan, perkapalan, dan sektor maritim lainnya.

Acara yang berlangsung pada 10-12 Oktober di JIExpo Kemayoran ini merupakan hasil kerja sama antara Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia dengan Reed Panorama Exhibitions dan didukung oleh 9 Kementerian Republik Indonesia serta asosiasi terkait. Dalam hari pertama pembukaan yang dibuka langsung Menteri Perhubungan RI, Budi Karya Sumadi tersebut melibatkan beragam lintas kementerian, yaitu Kementerian Koordinator Bidang Kemaritiman, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Kementerian Perindustrian, Kementerian Perhubungan, Kementerian BUMN, Kementerian Kelautan dan Perikanan serta Direktorat Jenderal Bea dan Cukai Indonesia.



Acara pembukaan Indonesia Transport, Logistics, Maritime Week 2017



Acara pembukaan Indonesia Transport, Logistics, Maritime Week 2017

Turut serta 13 asosiasi bisnis yang berperan aktif dalam rangkaian pameran dan konferensi, yaitu INSA (*Indonesia National Shipowners Association*), Iperindo (Ikatan Perusahaan Industri Kapal Indonesia), PIKKI-ISCIA (Perkumpulan Industri Komponen Kapal Indonesia), Pramarin (Praktisi Maritim Indonesia), VSA (*Vietnam Shipowners Association*), Komea (Korea Maritime Equipment Association), ABUPI (Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia), PPLBI (Perkumpulan Pusat Logistik Berikat Indonesia), APKB (Asosiasi Pengusaha Kawasan Berikat), Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia), INACA (*Indonesian Air Carrier Association*), Organda (Organisasi Angkutan Darat), dan Gapasdap (Gabungan Pengusaha Angkutan Sungai, Danau, dan Penyeberangan).

“Pemerintah sangat mendukung kegiatan semacam ini. Peran swasta memang sangat dibutuhkan, apalagi untuk peningkatan infrastruktur pendukung sektor transportasi dan logistik,” terang Budi Karya Sumadi saat membuka acara. Sementara itu, Camerlita Hartoto, Wakil Ketua Umum Kadin Indonesia Bidang Perhubungan mengatakan, logistik dan transportasi menjadi tulang punggung ekonomi dalam negeri saat ini. Maka kelancaran arus barang akan berdampak positif terhadap pertumbuhan dan pemerataan ekonomi. Oleh karena itu, dibutuhkan terkait logistik dan transportasi harus disiapkan infrastruktur yang mendukung.

“Tantangan logistik dan transportasi saat ini adalah belum berdaya saing. Untuk itu dibutuhkan peran banyak pihak agar dapat diperbaiki. ITLMW 2017 dapat menjadi sebuah momentum yang tepat untuk menampilkan kemajuan sektor transportasi yang ada di Tanah Air, baik itu transportasi udara, darat, dan laut, hingga peran kemajuan teknologi dalam menciptakan integrasi di dalamnya. Semua pemangku kepentingan dapat melakukan *benchmarking* yang berkelanjutan untuk membangun sebuah sistem transportasi yang efisien,” tambahnya.

Diikuti Lintas Mancanegara

ITLMW 2017 menitikberatkan kepada penguatan sektor industri utama di Indonesia, seperti meningkatnya industri maritim dan reformasi sistem logistik nasional yang menjadi poin utama. Seperti diketahui pemerintah telah memiliki dua perangkat dalam pembenahan sistem logistik nasional, yakni melalui Sistem Logistik Nasional (Sislognas) dan paket kebijakan ekonomi XV. Sislognas dicanangkan sebagai reformasi logistik dalam menghadapi tantangan-tantangan yang ada saat ini. Sedangkan paket kebijakan ekonomi XV dihadirkan sebagai penguatan untuk meningkatkan efisiensi sektor transportasi, logistik dan maritim di Indonesia agar mampu meningkatkan daya saing industri.

Selain itu pemerintah tengah memfokuskan diri dalam pengembangan infrastruktur serta konektivitas kemaritiman termasuk di antaranya pelabuhan dan perkapalan. Namun hingga saat ini pembangunan baru dirasakan di infrastruktur darat, contohnya adalah pembangunan jalan tol, rel kereta api, dan *mass rapid transit*. Sementara itu, pengembangan infrastruktur maritim masih terbilang minim, misalnya proyek pembangunan pelabuhan Kuala Tanjung, pelabuhan Bitung, serta pelabuhan di Jawa Barat.



“Pemerintah perlu melakukan studi kelayakan yang terencana untuk mengurangi biaya logistik sehingga disparitas harga dapat diakhiri. Target yang ingin dicapai pemerintah adalah mengurangi biaya logistik dari 24% menjadi 19,2% di tahun 2019. Hal ini dapat dimulai dengan



pembentukan sebuah kelompok kerja yang terdiri dari elemen pemerintah, akademisi, dan pelaku usaha, sehingga implementasi proyek-proyek transportasi yang berimplikasi kepada unsur logistik dan *supply chain* dapat bersama-sama dikawal secara sungguh-sungguh,” kata Rico Rustombi, Wakil Ketua Umum Kadin Indonesia Bidang Logistik dan Pengelolaan Rantai Pasokan.

ITLMW 2017 diikuti 350 unit usaha dari berbagai perusahaan berskala nasional dan internasional seperti Singapura, Tiongkok, Korea Selatan, Italia dan Belanda. Berbagai konferensi juga terselenggara *International Summit, Jakarta International Logistics Summit & Expo*, dan *Kadin Leaders Forum* dengan topik-topik terkini. Menurut Eddy Kurniawan Logam, Ketua Umum Ikatan Perusahaan Industri Kapal Indonesia, ITLMW 2017 menjadi acara kunci bagi Iperindo untuk memperlihatkan beragam komponen, fasilitas pemeliharaan, hingga galangan kapal hasil karya Indonesia kepada pemerintah, para pemilik kapal, penyedia jasa logistik, dan juga kepada industri maritim secara luas.

“Sejalan dengan langkah untuk mendorong produksi komponen kemaritiman secara lokal melalui investasi dan alih teknologi; peningkatan daya saing fasilitas pemeliharaan dan juga galangan kapal yang dapat bersaing di tingkat regional. Kemudian peningkatan kualitas pelabuhan dan tata logistik di seluruh Indonesia, industri maritim Tanah Air diharapkan dapat melesat dan berkembang,” imbuhnya.

Mesin yang selalu bekerja, menandakan bisnis Anda selalu berjalan. Jika ada kendala pada mesin kendaraan Anda, akan berpengaruh terhadap bisnis dan nama baik Anda. Mobil Delvac™ pelumas mesin diesel untuk tugas berat tak hanya melindungi mesin kendaraan Anda, tapi juga diformulasikan agar mesin tetap awet. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.mobildelvac.com



Mobil Delvac™
Performa oleh ExxonMobil



**Menjaga Kendaraan
dan Bisnis Anda selalu berjalan.**

Lebih lanjut http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx,
untuk informasi distributor kunjungi www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com



Trailer Landing Dump Dua Kali Tonase *Dump Truck*

Teks : Sigit Andriyono
Foto : Giovanni Versandi

Bentuk karoseri ini mungkin sedikit mirip dengan trailer kontainer. Tetapi satu hal yang menonjol adalah perangkat hidrolis yang terinstal di dalamnya. Karoseri *landing dump* biasa dijumpai di pelabuhan untuk mengangkut hasil perkebunan dalam bentuk curah dari atas kapal. “Biasanya untuk angkut sejumlah besar biji-bijian atau juga *feedmill*. Muatan dari kapal diangkut langsung dari kapal curah ke pabrik pengolahan. Karena ini bentuk trailer sehingga bisa ditempel bak dump atau kontainer,” kata Rusdi Subandi Kepala Bengkel Rambilangun Gresik.

Franky Sutjahjo, *Marketing Manager* Master Karoseri juga menambahkan bahwa produknya ini pada saat uji coba bisa mengangkut *tractor head*. Tonase yang besar dari jenis *dump* ini bisa dimanfaatkan berbagai keperluan pengusaha angkutan berat.

Rusdi menjelaskan bahwa *landing dump* memungkinkan membawa muatan lebih besar daripada *dump* truk standar, bisa dua kali tonase dump truk, ditambah dengan bongkar muat yang cepat. Mereka juga mampu mengangkut bahan yang sulit, seperti puing bongkaran bangunan atau material curah yang memiliki berat ringan seperti hasil perkebunan. Secara spesifikasi *landing dump* bisa digunakan untuk truk sampah. Menurut Rusdi, skalanya sangat kecil di Indonesia truk sampah menggunakan *landing dump*.

Memanfaatkan trailer dan mekanisme hidrolik membuat karoseri ini bisa dilepas dari kepala trailer. "Mekanisme ini memaksimalkan kapasitas muatan tanpa mengorbankan kemampuan bermanuver. Saat operasional sebenarnya tidak perlu melepaskan kepala trailer. Tetapi karena alasan lokasi banyak operator melepaskan trailernya," tambah Rusdi.

Jenis karoseri ini juga fleksibel untuk ukuran tempat yang sempit. Operator bisa memarkir trailer saat bongkar muat lalu melepas trailer untuk memarkir *tractor head* di tempat lain. Operator bisa mulai bongkar muat dengan menjungkirkan *bed trailer* dan seketika dalam waktu cepat semua muatan bisa langsung turun ke bawah. Setelah semua selesai, kepala trailer bisa kembali ke tempat bongkar muat untuk mengambil trailer dan kembali ke lokasi pemuatan.

Kapasitas besar bisa juga berarti risiko yang lebih besar juga. *Trailer dump* bisa saja mengalami kegagalan fungsi seperti selip. "Gunakan perlengkapan alat pelindung diri saat operasional dan menghindari bongkar muat di tempat yang tidak rata. *Tailgate* atau engsel pintu belakang juga harus dipastikan terbuka sebelum operasional dump," pesan Rusdi.

Bahaya lainnya adalah pergeseran posisi ketika operasional. Ketika sebuah kendaraan besar beroperasi di dekat sebuah sungai atau parit, kendaraan besar bisa memberi tekanan yang cukup besar di tepi sungai dan bahu jalan. Jika kepadatan tanah kurang dan cenderung basah, tepian parit atau sungai bisa longsor. Untuk mencegah longsor saat bongkar muat pastikan *jack trailer* terpasang jauh dari tepian sungai atau parit.

Risiko berikutnya yang mungkin terjadi, saat *dump* mengosongkan muatan, secara tidak sengaja bagian bak atau trailer menyentuh kabel listrik. Perhatikan area bongkar muat sangat penting karena berkaitan dengan kecelakaan kerja. Sebaiknya mencari lokasi bongkar muat yang lapang dan bebas dari jaringan kabel listrik.



Bed Landing posisi maksimal



Uji coba naikkan kepala trailer ke atas bed



Bed trailer posisi terendah



posisi normal trailer landing dump

Rusdi menarik simpulan mengenai risiko kecelakaan yang diakibatkan aktivitas bongkar muat. “Operator perlu memahami bahwa aktivitas *dump* dalam bentuk apa pun berisiko terkena insiden karena begitu *bed* naik terjadi perubahan pusat beban dan gravitasi truk. Bahkan jika area pembuangan sampah relatif datar, bisa saja kemiringan *bed* terjadi karena perbedaan tekanan angin ban yang kurang di satu sisi. Risiko bisa bertambah jika mengosongkan muatan di area yang terbuka dan angin kencang. Semakin tinggi *dump* naik, semakin luas permukaan yang terpapar angin kencang, bisa dipastikan tekanan lateral pada trailer semakin besar. Perlu sekali cek dan ricek lokasi bongkar muat sebelum pengosongan muatan,” tegas Rusdi.

Selain mengosongkan *dump*, pemuatan ke trailer truk atau *dump* juga harus diperhatikan. “Bagikan muatan secara merata dengan alur yang benar dan mencegah beban bergeser saat bongkar. Saat mengosongkan, angkat perlahan dan biarkan muatan meluncur perlahan ke arah belakang. Jika *bed* dinaikkan terlalu cepat, pergeseran beban ke belakang bisa merusak mekanisme angkat atau menyebabkan trailer dan truk selip. Sehingga penting sekali untuk memastikan *jack* trailer menahan sempurna,” tutur Rusdi.

Berkaitan dengan keamanan bongkar dan muat dengan *dump* atau trailer dump berikut beberapa hal yang harus diketahui operator.

- 1 Ketahui batas yang disarankan dari truk dan jangan *overload*.
- 2 Jika muatan tidak memiliki ukuran sama seperti puing-puing, distribusikan sedikit muatan ke bagian belakang.
- 3 Jika menggunakan bak terbuka, tutup dengan terpal untuk melindungi muatan berterbangan sepanjang perjalanan.
- 4 Pilih lokasi bongkar muat yang terbuat dari beton atau tanah atau kerikil yang dipadatkan dan bebas dari jaringan listrik di atasnya.
- 5 Sebelum menaikkan bak atau *bed* pastikan *tailgate* tidak terkunci.

Maintenance

Sebelum melakukan perawatan pastikan *bed* atau *tailgate* bak *dump* terkunci. Berikut perawatan rutin yang tidak boleh diabaikan :

1. Pemeriksaan tekanan ban secara periodik bisa setiap *shift* panjang atau harian.
2. Cek lampu, rem, dan level oli hidrolis.
3. Inspeksi secara visual sistem suspensi.
4. Lumasi dengan grease pada pin dan ring.
5. Bersihkan kotoran yang memadat di jalur hidrolis.
6. Inspeksi secara visual dan perbaiki jika ada kerusakan pada bagian silinder angkat hidrolis.

Operator *dump* truk dan trailer harus memahami hal-hal berikut :

1. *Maintenance* dan inspeksi rutin dump truk dan trailer.
2. Memahami kondisi berbahaya yang berkaitan dengan distribusi beban, permukaan bongkar muat, bahaya kebakaran dari kotoran pada jalur hidrolis.
3. Mengetahui sinyal tangan dan prosedur yang aman untuk operasi bongkar muat.
4. Pastikan trailer atau operator memiliki peralatan pemantauan medan yang tidak rata.
5. Untuk mengurangi risiko insiden selip, trailer harus memiliki jendela dinding samping agar pekerja dapat memantau muatannya.
6. Untuk meningkatkan aksesibilitas, operator sebaiknya menyiapkan tangga lipat.
7. Untuk keamanan, pilih pembuka bak truk elektrik dan bukan bak truk roller atau pintu geser.
8. Lengkapi *dump* truk atau trailer dengan alarm.



Jack trailer menahan bagian bawah bed



Hidrolis tengah melakukan dump



 <p>PT. AGILITY INTERNATIONAL Jl. Raya Protokol Halim Perdana Kusuma, Jakarta 13610, Indonesia Telp. 021-28529000</p>	 <p>CKB LOGISTICS PT.CiptaKridaBahari Jl. Raya Cakung Cilincing PAL II Blok A1, Kelurahan Sukapura, Kecamatan Cilincing, Jakarta Utara, Telp. 021-2945 4545</p>	 <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia Telpn : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id</p>	 <p>PT VOLVO INDONESIA SentralSenayan III 12th Floor Jl. Asia Afrika No.8, Gelora Bung KarnoSenayan, Jakarta Pusat Telp. 021-29354200</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung 40194 Indonesia Telpn : +62 22 720 5375 Email : sekretariat@SupplyChainIndonesia.com Website : www.SupplyChainIndonesia.com</p>	 <p>PT ASTRA INTERNATIONAL TBK. Jl. Danau Sunter Selatan Blok 0/5 Sunter II, Jakarta 021 – 650 8008</p>	 <p>PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Head Office Jl. DanauSunter Utara Blok 0-3 Kav.30 Sunter II Jakarta Utara 14350, Indonesia Telpn : +62 21 650 1000 Fax : +62 21 651 7777</p>	 <p>PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS Jl. Jend. A. Yani Proyek Pulo Mas, Jakarta 13210 Telpn : 62 21 4891608 Fax : 62 21 4891577 Website : www.ktb.co.id</p>
 <p>PUNINAR LOGISTICS Jl. Raya Cakung Cilincing Km.1,5 021 – 460 2278</p>	 <p>PT POSLOGISTIK INDONESIA Gedung Pos Ibukota Lt.2 Jl. Lapangan Banteng Utara No.1, Jakarta Telp. 021 – 3483 2552</p>	 <p>IRUNA LOGISTICS Wisma Staco 5th Floor Jl. Casablanca Kav. 18, Menteng Dalam, Tebet, Jakarta</p>	 <p>PT. HINO MOTORS SALES INDONESIA Wisma Indomobil Jl. Letjen Haryono MT. Kav. 9, Jakarta 021 – 856 4570 PT Isuzu Astra Motro Indonesia Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara Telp. 021 – 650 1000</p>
 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>BCS LOGISTICS Jl. Raya Merak KM. 115, Rw. Arum, Grogol, Kota Cilegon, Banten 42436 Telp. 0254 - 570555</p>	 <p>MASTER Karoseri Jl. Pakal 1 Surabaya Barat, 60196 Telp. 031 7413008 Fax. 031 7413008 Email. info@masterkaroseri.com</p>
 <p>PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia Lt. G Unit G07, Wisma GKBI Jl. Jend. Sudirman No. 28, Tanah Abang Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T : (021) 6501000 ext 7700 F : (021) 6503854</p>	 <p>PT INDO RETREADING AND TIRE SERVICES Jl. Tanjung Kw. Industri Multiguna 2 No. 12 Sukaresmi, Cikarang Selatan. Bekasi, Jawa Barat 17530 T : (021) 89903579</p>	 <p>TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Suite 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta 12310 Indonesia Telp: (021) 29328041, Fax : (021) 29328042</p>	 <p>PT MERCU GRAMARON Jl. Klampis Anom 12 Surabaya Jawa Timur Phone : 62.31.593-2600 62.31.593-2700 (HUNTING) / Fax : 62.31.594-6370 Email : mgsby@gramaron.com</p>
 <p>DPP APRINDO Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Email : dppaprindo@gmail.com Telpn : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia Telpn : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id</p>	 <p>PT. Goodyer Indonesia Tbk. Jl. Pemuda No.27, Bogor, Jawa Barat 0251 – 832 2071</p>	 <p>HJ BRIDGE AXLE Komp. Duta Harapan Indah (DHI) Blog 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881 - 82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>

PERTAMINA
DEX

CETANE 53



TWO DIFFERENT POWER
TWO DIFFERENT NEEDS



DEXLITE

CETANE 51



PAMERAN MOBIL TERBESAR HADIR DI MEDAN



GIAS MEDAN AUTO SHOW 2017

22-26 NOV

SANTIKA CONVENTION CENTER

JL. KAPTEN MAULANA LUBIS NO. 7

Media Partner :

Sponsored By :

Organized By :

Member Of :

 GIIAS MEDAN

TRUCKMAGZ

MLDSPOT

 1one event

AMARA GROUP

 GIIAS_MEDAN